

**ANALISIS TINGKAT KEPUASAN PETERNAK PLASMA
TERHADAP PELAKSANAAN KEMITRAAN INTI
KECAMATAN MANGARABOMBANG
KABUPATEN TAKALAR
(Study Kasus Desa Punaga)**



SKRIPSI

**Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar
Sarjana Peternakan (S.Pt) Jurusan Ilmu Peternakan
pada Fakultas Sains dan Teknologi
UIN Alauddin Makassar**

Oleh:

YUS RIVAL ANWAR
NIM. 60700112079

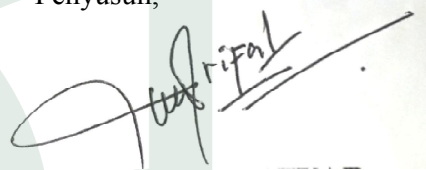
**JURUSAN ILMU PETERNAKAN
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ALAUDDIN
MAKASSAR
2016**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kesadaran, penyusun yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi ini benar adalah hasil karya penyusun sendiri. Jika di kemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Makassar, Agustus 2016

Penyusun,



YUS RIVAL ANWAR

NIM:60700112079

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
M A K A S S A R

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul, “Analisis Tingkat Kepuasan Peternak Plasma Terhadap Pelaksanaan Kemitraan Inti di Kecamatan Mangarabombang Kabupaten Takalar (*Study Kasus Desa Punaga*)” yang disusun oleh **Yus Rival Anwar NIM: 60700112079**, mahasiswa Jurusan Ilmu Peternakan pada Fakultas Sains dan Teknologi UIN Alauddin Makassar, telah diuji dan dipertahankan dalam sidang *munaqasyah* yang diselenggarakan pada hari Selasa 23, Agustus 2016, dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Peternakan pada Jurusan Ilmu Peternakan.

Makassar, Agustus 2016

Dzul-Qa’idah 1437

DEWAN PENGUJI :

Ketua : Prof. Dr. H. Arifuddin, M.Ag.

Sekretaris : Irmawaty S. Pt. M.P.

Munaqisyi I : Dr. Awaluddin, M.M.

Munaqisyi II : Abbas, S.Pt., M.Sc.

Munaqisyi III : Dr. Muh Sabri. AR, M.Ag.

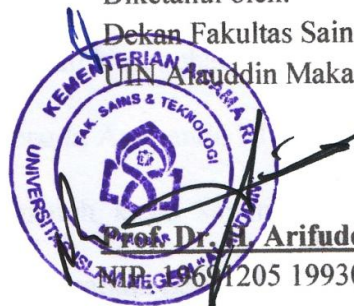
Pembimbing I : Dr. Ir. Muh. Basir Paly, M.Si

Pembimbing II : Astaty, S.Pt., M.

Diketahui oleh:

Dekan Fakultas Sains dan Teknologi

UIN Alauddin Makassar,



Prof. Dr. H. Arifuddin, M.Ag.

NIP. 19641205 199303 1 001

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT. yang telah melimpahkan taufik dan hidayah Nya sehingga penulis dapat merampungkan penyusunan skripsi yang berjudul “Analisis Tingkat Kepuasan Peternak Plasma Terhadap Pelaksanaan Kemitraan Inti di Kecamatan Mangarabombang Kabupaten Takalar (*Study Kasus Desa Punaga*)” yang diajukan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Peternakan (S.Pt) pada Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.

Shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan Rasulullah Muhammad SAW, beserta sahabat-sahabatnya dan kepada pengikut setianya Insya Allah. Penulis menyadari bahwa karya ini tidak akan terselesaikan tanpa bantuan dari berbagai pihak yang telah memberi dukungan, doa, semangat, pelajaran dan pengalaman berharga pada penulis sejak penulis menginjak bangku perkuliahan hingga proses penyusunan skripsi ini.

Selama penyusunan skripsi, tentunya tidak lepas dari berbagai hambatan dan tantangan, namun berkat petunjuk, bimbingan, arahan, do'a serta dukungan moril dari berbagai pihak maka hambatan dan tantangan tersebut dapat teratasi. Untuk itu, perkenankanlah penulis menghanturkan ucapan terima kasih dan penghargaan yang istimewa kepada Ayahanda M. Dg. Situju dan Ibunda tercinta Nuridah yang tanpa pamrih penuh kasih sayang membesarkan dan mendidik penulis sejak kecil hingga menyelesaikan pendidikan seperti saat ini.

Terselesaikannya skripsi ini juga tidak lepas dari bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh Karena itu, melalui kesempatan ini penulis dengan segala kerendahan hati dan rasa hormat untuk mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Musafir Pabbabari, M.Si selaku rektor Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
2. Bapak Prof. Dr. H. Arifuddin, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
3. Bapak Dr. Ir. Muh. Basir Paly, M. Si sebagai ketua Jurusan Ilmu Peternakan Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
4. Bapak Dr .Ir. Muh. Basir Paly, M. Si selaku Dosen Pembimbing pertama, dan Ibunda tercinta Astaty S.Pt., M.Si. selaku Dosen Pembimbing kedua, atas bimbingan dan panutannya selama ini dan banyak meluangkan waktu untuk membimbing dan mengarahkan penulis mulai dari penyusunan proposal sampai penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Ilmu Peternakan atas bimbingan dalam kegiatan perkuliahan, baik dalam tatap muka maupun arahan-arahan diluar perkuliahan.
6. Bapak Dr. Ir. Awaluddin, M.M., Abbas, S. Pt., Dr. Ir. Sabri AR selaku penguji yang telah memberikan saran dan kritikan yang konstruktif demi kesempurnaan penulisan dan penyusunan skripsi ini.

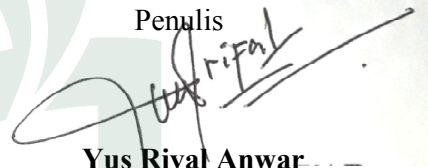
7. Rekan-rekan seperjuangan di Jurusan Ilmu Peternakan Fakultas Sains dan Teknologi UIN Alauddin Makassar Angkatan 2012: dan senior. Khususnya kepada kakanda Muh. Arsan Jamili S,Pt. dan Magfirah Baharuddin S. Pt.
8. Sahabatku tercinta: Ridwan, Abdul Rahim, Yulianti, dan Akkuruddin.

Semoga segala bantuan dan bimbingan semua pihak dalam penyusunan skripsi ini mendapat imbalan dari Allah SWT.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Makassar, Agustus 2016

Penulis



Yus Rival Anwar
NIM: 60700112079

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
M A K A S S A R

DAFTAR ISI

	Halaman
SAMPUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR TABEL.....	x
ABSTRAK.....	xi
ABSTRACT.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Perumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Kegunaan Penelitian.....	5
E. Penelitian Terdahulu.....	5
F. Definisi Operasional.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
A. Ayam Boiler.....	9
B. Kemitraan.....	10
C. Pola Kemitraan Inti Plasma.....	11
D. Konsep Kepuasan.....	12
E. Dimensi Mutu Pelayanan.....	16
F. Kajian Al Quran Tentang Pelayanan tingkat kepuasan.....	18
BAB III METODE PENELITIAN.....	24
A. Waktu dan tempat Penelitian.....	24
B. Populasi Dan Sampel.....	24
C. Sumber Data.....	24
1. Data Primer.....	24
2. Data Sekunder.....	25

D. Metode Pengumpulan Data	25
E. Variabel Penelitian	28
F. Analisis Data	28
 BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	30
A. Letak Geografis	30
B. Karakteristik Responden	34
C. Tingkat Kepuasan Peternak Broiler	39
 BAB V PENUTUP	60
A. Kesimpulan	60
B. Saran	60
 DAFTAR PUSTAKA	61
 LAMPIRAN-LAMPIRAN	



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Jarak Ibu Kota Kabupaten dan Kecamatan	31
Gambar 2 Karakteristik Peternak Berdasarkan Jenis Kelamin	35
Gambar 3 Karakteristik Peternak Berdasarkan Umur	36
Gambar 4 Karakteristik Peternak Berdasarkan Tingkat Pendidikan	38
Gambar 5 Karakteristik Peternak Berdasarkan Skala Usaha	39
Gambar 6 Hasil Analisis Kepuasan Peternak Terhadap Kualitas DOC (<i>Day Old Chick</i>)	42
Gambar 7 Hasil Analisis Kepuasan Peternak Terhadap Kualitas Pakan	44
Gambar 8 Hasil Analisis Kepuasan Peternak Terhadap Harga OVK	46
Gambar 9 Perilaku PPL terhadap peternak plasma	47
Gambar 10 Ketepatan waktu Penyediaan/pengiriman Sapronak	49
Gambar 11 Hasil Analisis kepuasan Peternak terhadap ketepatan waktu Panen	51
Gambar 12 Hasil Analisis Kepuasan Peternak Terhadap Pemberian Bonus	52
Gambar 13 Hasil Analisis Kepuasan Peternak Terhadap Kecepatan Pembayaran Hasil Panen	54
Gambar 14 Hasil Analisis Kepuasan Peternak Terhadap Bimbingan Teknis	56
Gambar 15 Hasil Analisis Kepuasan Peternak Terhadap Respon Terhadap Keluhan	57
Gambar 16 Rata-Rata Tingkat Kepuasan Peternak plasma terhadap pelaksanaan kemitraan Inti di Desa Punaga	58
Gambar 17 Tingkat Kepuasan Peternak berdasarkan variabel	59

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 Skor Tingkat Kepuasan Peternak Plasma terhadap Kemitraan (Inti)	25
Tabel 2 Variabel dan indikator penelitian	26
Tabel 3 Rekapitulasi Penilaian Peternak Plasma Terhadap Pelaksanaan Kemitraan Inti di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kabupaten Takalar	58



ABSTRAK

Nama : Yus Rival Anwar
Nim : 60700112079
Jurusan : Ilmu Peternakan
Judul : Analisis Tingkat Kepuasan Peternak Plasma Terhadap Pelaksanaan Kemitraan Inti Ayam Broiler Kecamatan Mangarabombang Kabupaten Takalar (Study Kasus Desa Punaga)

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Analisis Tingkat Kepuasan Peternak Plasma Terhadap Pelaksanaan Kemitraan Inti ayam broiler Kecamatan Mangarabombang Kabupaten Takalar (Study Kasus Desa Punaga). Penelitian ini dilaksanakan pada bulan April - Mei 2016, bertempat di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kabupaten Takalar, Sulawesi Selatan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survey. Instrumen yang digunakan adalah kuesioner, dilanjutkan dengan wawancara. sampel secara sensus, yang berjumlah 15 peternak. Hasil penelitian yaitu Analisis tingkat kepuasan peternak plasma terhadap pelaksanaan kemitraan Inti ayam broiler study kasus desa punaga kecamatan mangarabombang kabupaten takalar adalah cukup puas dengan nilai 58,77%.

Kata Kunci: Kemitraan, Inti Plasma, Tingkat Kepuasan..

ABSTRACT

Name : Yus Rival Anwar
NIM : 60700112079
Majors : Animal Husbandry
Title : Analysis Mount Satisfaction of Breeder of Plasma To Execution of Partner is Core of Chicken of Broiler District of Mangarabombang Sub-Province of Takalar (Case studied Countryside of Punaga).

This Research aim to to know Analysis Mount Satisfaction of Breeder of Plasma To Execution of Partner of is Core of chicken of broiller District of Mangarabombang Sub-Province of Takalar (Case Studied Countryside of Punaga). This Research is executed in have April - May 2016, the place to Countryside of Punaga District of Mangarabombang Sub-Province of Takalar, South Sulawesi. The Method Research used is survey Method. the Instrument used is kuesioner, continued with interview. Sample censusly, amounting to 15 breeder. Result of research that is Analysis mount satisfaction of breeder of plasma to execution of partner offis Core of chicken of broiller countryside case study of punaga district of sub-province mangarabombang of takalar [is] enough satisfy with value 58,77%.

Keyword: Partner, Core of Plasma, Storey, Level Satisfaction

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
M A K A S S A R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Peternakan ayam pedaging di Indonesia mulai sejak masa orde lama tahun 1960, berlanjut dari awal orde baru masa pelita II (1974-1979) yang merupakan tahap pertumbuhan ekonomi nasional. Dunia perunggasan yang semakin populer di kalangan masyarakat dengan skala usaha rumah tangga terus berkembang di berbagai daerah, sementara itu usaha skala besar juga tumbuh dan mampu menjalankan usahanya lebih efisien. Usaha skala besar inilah pemicu persaingan pasar sehingga usaha ternak besar menguasai harga pasar dan skala kecil atau peternak rakyat menjual hasil ternaknya dengan harga di bawah biaya produksi, peternak juga kesulitan memperoleh bibit ayam yang bermutu, akibatnya peternak rakyat banyak yang gulung tikar. Untuk membantu peternak dalam mengatasi permasalahan tersebut, maka pemerintah melalui UU No. 18 tahun 2009 tentang peternakan dan kesehatan hewan, pasal 30 menganjurkan peternak untuk melakukan kerjasama dengan pihak lain terutama dalam bidang penanaman modal.

Usaha pembinaan yang dilakukan pemerintah untuk memberdayakan peternak antara lain melalui pengembangan pola kemitraan perusahaan dengan peternak kecil. Hal ini disebutkan pula dalam UU No. 18 pasal 31 ayat 1 bahwa peternak dapat melakukan kemitraan usaha di bidang budidaya ternak berdasarkan perjanjian yang

saling menguntungkan dan berkeadilan. Lebih jauh dijabarkan pada ayat 2 UU No. 18 tahun 2009 bahwa kemitraan usaha dapat dilakukan dengan perusahaan peternakan.

Kemitraan adalah suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling menguntungkan dan saling memberikan manfaat antara pihak yang bermitra. Pola kemitraan dibidang peternakan, adalah salah satu jalan kerjasama antara peternak kecil (plasma) dengan perusahaan swasta dan pemerintah sebagai inti.

Model kemitraan yang dilakukan oleh inti adalah melalui penyediaan sarana produksi peternakan, bimbingan teknis dan manajemen, menampung serta memasarkan hasil produksi. Peternak plasma menyediakan kandang, melakukan kegiatan budidaya dan hasil dari penjualan ayam diserahkan kepada pihak inti dengan harga yang telah disesuaikan pada isi kontrak perjanjian kerjasama. Tujuan yang ingin dicapai melalui kemitraan adalah meningkatkan perolehan nilai tambah bagi pelaku kemitraan, meningkatkan pendapatan usaha kecil dan masyarakat, meningkatkan pertumbuhan ekonomi pedesaan, serta memperluas kesempatan kerja (Fitrizi, 2012).

Usaha peternakan ayam ras pedaging merupakan usaha yang banyak diminati masyarakat, karena periode pemeliharaannya yang singkat. Ayam broiler bisa dijual 5-6 minggu, sehingga perputaran modalnya relatif cepat. Peternakan ayam pedaging banyak yang merugi, terutama setelah krisis moneter tahun 1996, hal ini disebabkan kondisi turbulens misalnya harga anak ayam (bibit), pakan, obat-obatan, dan hasil

produksi yang fluktuatif. Sejak krisis moneter tersebut beberapa perusahaan pakan dan pembibitan mengajak peternak broiler menjadi peternak mitra. Keberadaan perusahaan dan peternakan rakyat mempunyai peran yang penting dalam peningkatan produksi ternak dan daging. Langkah yang diambil pemerintah diantaranya adalah dengan membuat program pengembangan inseminasi buatan, pengembangan kemitraan pada usaha perunggasan, serta program pemberantasan penyakit. Selain itu, ada juga kebijakan untuk melindungi produsen dan konsumen melalui penetapan tarif, pengaturan tata niaga, serta kebijakan yang berkaitan dengan investasi (Kusumah, 2008).

Kabupaten Takalar merupakan salah satu wilayah pengembangan agribisnis ayam broiler di Provinsi Sulawesi Selatan. Desa Punaga merupakan salah satu daerah di Kecamatan Mangarabombang Kabupaten Takalar, yang menjalankan usaha peternakan ayam broiler dengan sistem kemitraan, sebagian besar peternak telah menjalin kerjasama kemitraan lebih dari satu kemitraan.

Populasi dan peternak ayam broiler yang bermitra dengan perusahaan kemitraan di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kabupaten Takalar yaitu, pada PT Ciomas Adisatwa II populasi 48.000 ekor jumlah peternak 10 orang, Cahaya Patriot populasi 6.000 ekor jumlah peternak 2 orang, Mitra Citra Gemilang populasi 3000 ekor jumlah peternak 1 orang, Bintang Sejahtera populasi 9000 ekor jumlah peternak 2 orang.

Dari penjelasan diatas dapat dilihat bahwa terdapat beberapa peternak yang melakukan kerjasama dalam usaha peternakan ayam broiler dengan perusahaan yang beragam dengan proses pelayanan yang berbeda. Untuk mengetahui sejauh mana tingkat kepuasan peternak terhadap kemitraan dalam menjalin kerjasama, maka dilakukan penelitian dengan judul “Analisis Tingkat Kepuasan Peternak Plasma Terhadap Pelaksanaan Kemitraan Inti Kecamatan Mangarabombang di Kabupaten Takalar (Studi Kasus Desa Punaga)”.

B. Rumusan Masalah

Kepuasan peternak akan membawa dampak positif, karena peternak cenderung untuk loyal terhadap perusahaan. Sebaliknya, ketidakpuasan peternak terhadap kinerja maupun pelayanan akan berdampak negatif bagi perusahaan karena peternak yang tidak puas dapat berhenti bermitra ataupun mencari perusahaan mitra lain yang menurut mereka kinerjanya lebih baik. Berdasarkan kondisi tersebut maka dapat dirumuskan permasalahan yaitu bagaimana tingkat kepuasan peternak plasma terhadap pelaksanaan kemitraan inti di Desa punaga Kecamatan Mangarabombang Kabupaten Takalar?

C. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui tingkat kepuasan peternak plasma terhadap pelaksanaan kemitraan inti di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kabupaten Takalar.

D. Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai :

1. Bahan masukan dan bahan pertimbangan bagi para pelaku kemitraan dalam rangka menyempurnakan kinerja pelaksanaan yang telah berlangsung.
2. Bahan masukan bagi instansi terkait yang berhubungan dengan pengembangan kemitraan di masa yang akan datang.

E. Penelitian Terdahulu

Kusumah (2008), meneliti tentang analisis tingkat kepuasan peternak terhadap pola kemitraan Tunas Mekar Farm di Kecamatan Nanggung, Kabupaten Bogor. Penelitian dengan menggunakan metode analisis *importance performance* atau analisis tingkat kepentingan dan kinerja (kepuasan) yang digunakan untuk mengetahui sejauh mana tingkat kepentingan dan tingkat kinerja (kepuasan) yang dirasakan peternak terhadap atribut-atribut mutu pelayanan Tunas Mekar Farm.

Penelitian oleh Ericson (2005), tentang analisis pendapatan peternak ayam ras pedaging pada pola kemitraan inti plasma. Penelitian dilakukan pada kelompok usaha Bintang Resmi Kabupaten Bogor, bertujuan untuk melihat seberapa besar tingkat pendapatan yang di peroleh peternak plasma. Alat analisis yang digunakan yaitu analisis deskriptif dan analisis pendapatan. Kelompok Usaha Bintang Resmi termasuk dalam kategori kelompok kecil yang beraanggotakan 15 orang, responden masuk dalam kategori umur produktif dengan tingkat pendidikan telah menempuh pendidikan formal.

Penelitian tentang kemitraan yang dilakukan oleh Kartika (2005), penelitian ini dilakukan pada PT Inter Agro Prospek, bertujuan untuk menjelaskan mekanisme kemitraan Pola Inti Rakyat (PIR) yang dilaksanakan oleh PT Inter Agro Prospek dengan peternak plasma. Pelaksanaan kemitraan mencakup persyaratan menjadi peternak plasma, penetapan harga sarana produksi, pengaturan pola produksi, Pemberian bonus dan sanksi serta pengawasan dari inti. Alat analisis yang digunakan yaitu analisis deskriptif dan analisis usaha tani. Peternak di bagi menjadi tiga skala. Hasil analisis pendapatan menunjukkan bahwa pendapatan peternak skala I adalah Rp. 2.584.843 per periode. Pendapatan yang diterima peternak skala II adalah Rp. 6.970.493.79 per periode, Untuk peternak skala III sebesar Rp. 11.544.761,90 per periode. Perolehan nilai positif pada pendapatan total rata-rata menunjukkan bahwa peternak mendapatkan keuntungan dari usaha ternaknya.

F. Defenisi Operasional

1. Kualitas Sapronek DOC (*Day Old Chick*) dan Pakan dan OVK.

Defenisi ini digunakan untuk mengetahui bagaimana penilaian peternak plasma terhadap kualitas komponen yang ditawarkan oleh perusahaan yang diberikan kepada peternak, apakah kualitas DOC (*Day Old Chick*), pakan dan obat-obatan sudah sesuai dengan harapan atau tidak. Kualitas DOC dinilai berdasarkan tingkat mortalitas dan jenis DOC, sedangkan kualitas pakan dinilai berdasarkan tingkat pencapaian FCR, kualitas obat-obatan dinilai berdasarkan kemampuan mengatasi permasalahan penyakit.

2. Ketepatan Penyediaan Sapronak DOC (*Day Old Chick*), dan Pakan

Pengiriman DOC (*Day Old Chick*) dilakukan sesuai dengan permintaan peternak ketika kandang sudah siap untuk diisi kembali. Defenisi ini digunakan untuk menilai apakah jadwal pengiriman sudah sesuai dengan harapan peternak. Apakah selama ini sering terjadi keterlambatan pengiriman yang menyebabkan kerugian dipihak peternak.

3. Bimbingan Teknis Manajemen Pemeliharaan

Bimbingan teknis dilakukan oleh PPL yang ditugaskan oleh pihak perusahaan untuk membantu peternak dalam proses budidaya ayam ras pedaging. Defenisi ini digunakan untuk menilai apakah pelayanan bimbingan teknis dari PPL sudah sangat membantu peternak dalam mengakomodasi pertanyaan-pertanyaan peternak mengenai teknis budidaya dan apakah frekuensi bimbingan PPL kepada peternak sudah sangat baik membantu dan mengunjungi peternak.

4. Respon terhadap Keluhan

Peternak dalam proses budidaya terkadang mengalami permasalahan-masalah yang terjadi seperti penyakit, kualitas bibit serta penerapan standar produksi. Tentunya untuk menanggulangi itu peternak plasma membutuhkan bantuan dan bimbingan dari pihak inti, melalui petugas PPL.

5. Ketepatan/Kesesuaian Waktu Panen

Defenisi ini digunakan untuk mengetahui penilaian peternak terhadap komitmen pihak perusahaan kepada peternak terhadap komitmen pihak perusahaan kepada peternak terhadap perjanjian jadwal panen yang telah disepakati di dalam kontrak. Waktu panen ditetapkan dari DOC (*Day Old Chick*) hingga menghasilkan ayam hidup selama 30 hari.

6. Pemberian Bonus

Pemberian bonus dilakukan pihak inti ketika peternak mencapai hasil produksi yang ditetapkan oleh pihak inti. Standar yang digunakan adalah dengan membandingkan bobot badan FCR hasil produksi peternak. Standar ini menentukan besar bonus yang didapatkan plasma dari pihak inti.

7. Ketepatan Pembayaran Hasil Panen

Pembayaran hasil panen dilakukan ketika pihak inti mengangkut hasil produksi plasma. Atribut digunakan apakah selama ini pembayaran hasil panen yang dilakukan oleh pihak inti sudah termasuk dalam kategori cepat atau lama.

8. Perilaku PPL terhadap peternak

Tugas dari PPL adalah memberikan teguran kepada peternak ketika ada kesalahan, baik dalam pemeliharaan, *recording* dan memberikan saran dan arahan. Tentunya perilaku baik yang dimiliki PPL dapat membantu peternak lebih baik untuk kedepannya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Ayam Broiller

Ayam ras pedaging disebut juga broiler, jenis ayam ini merupakan jenis ras unggulan hasil persilangan dari bangsa-bangsa ayam yang memiliki daya produktivitas tinggi, terutama dalam memproduksi daging ayam, karena mampu tumbuh cepat sehingga ayam broiler dapat menghasilkan daging dalam waktu relatif singkat dan menguntungkan, maka banyak peternak baru serta peternak musiman yang bermunculan diberbagai wilayah Indonesia (Pramudyati, 2009).

Ayam broiler atau sering juga disebut ayam ras pedaging adalah istilah untuk menyebut strain ayam hasil budidaya teknologi yang memiliki karakteristik ekonomis dengan ciri khas pertumbuhan cepat sebagai penghasil daging. Rasyaf, 2002, menyebutkan bahwa ayam broiler memiliki pertumbuhan yang sangat pesat pada umur 1-5 minggu dan sudah dapat dipasarkan pada umur 5-6 minggu dengan bobot hidup antara 1,7-2,00 kg.

Rasyaf (2002), juga mengemukakan bahwa ciri khas ayam broiler yaitu rasanya enak dan khas dan pengolahannya mudah tetapi mudah hancur dalam proses perebusan yang lama. Daging ayam merupakan sumber protein yang berkualitas bila dilihat kandungan gizi.

Sedangkan menurut Lestari (1992), bahwa ayam pedaging adalah ayam yang berumur 8 minggu. Mempunyai pertumbuhan yang cepat, kualitas daging yang baik

dan lembut (empuk dan gurih) serta berat badan akhir antara 1.5-2 kg. Adapun jenis yang banyak dikembangkan saat ini merupakan hasil persilangan dominan dari pejantan ras *White Cornish* (asal Inggris) dengan betina *Plymounth Rock* (asal Amerika). Cikal bakal (*parent stock*) ayam pedaging ini merupakan tipe berat yang dikembangkan dari dua ras tersebut untuk menghasilkan anak-anak ayam umur sehari (*DOC*) dengan kemampuan mengubah makanan menjadi daging dengan hemat.

B. Kemitraan

Kemitraan adalah kerjasama usaha antara usaha kecil dengan usaha menengah dan besar, disertai pembinaan dan pengembangan oleh usaha menengah dan besar atas dasar prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan. Saling memerlukan yaitu perusahaan mitra memerlukan pasokan bahan baku dan kelompok mitra memerlukan penampungan hasil dan bimbingan. Saling memperkuat artinya kelompok mitra atau perusahaan sama-sama memperhatikan tanggung jawab moral dan etika bisnis. Saling menguntungkan yaitu baik kelompok mitra dan perusahaan memperoleh peningkatan pendapatan, dan kesinambungan usaha (Sasmita, 2010).

Kemitraan usaha muncul sebagai alternatif untuk menanggapi pasar yang semakin terdiversifikasi dan lingkungan yang dinamis. Kemitraan mempunyai atribut (1) *Economiof scope* dimana kemitraan ditempuh untuk mendapatkan nilai tambah dan menciptakan maslahat yang sulit dicapai oleh perusahaan tunggal, (2)

Economy of speed atau kemitraan ditempuh untuk memperpendek suatu proses pengembangan produk, dan (3) *Network effect* atau kemitraan dilaksanakan untuk membentuk suatu jaringan kerja yang menciptakan teknologi, kapasitas dan budaya bisnis yang memungkinkan aplikasi baru dengan berbagai tujuan (Firwiyanto, 2008).

C. Pola Kemitraan Inti Plasma

Polan kemitraan inti plasma adalah merupakan hubungan kemitraan antara usaha kecil menengah dan usaha besar sebagai inti membina dan mengembangkan usaha kecil menengah yang menjadi plasmanya dalam menyediakan lahan, penyediaan sarana produksi, pemberian bimbingan teknis manajemen usaha dan produksi, perolehan, penguasaan dan peningkatan teknologi yang diperlukan bagi peningkatan efisiensi dan produktivitas usaha. Dalam hal ini, usaha besar mempunyai tanggung jawab sosial (*corporate social responsibility*) untuk membina dan mengembangkan UKM sebagai mitra usaha untuk jangka panjang.

Adapun kelompok mitra dalam hal sebagai berikut:

- a. Penyediaan dan penyiapan lahan.
- b. Pemberian saprodi.
- c. Pemberian bimbingan teknis manajemen usaha dan produksi.
- d. Perolehan, penguasaan dan peningkatan teknologi.
- e. Pembiayaan.
- f. Bantuan lain seperti efisiensi dan produktivitas usaha.

D. Konsep Kepuasan

Kepuasan pada dasarnya merupakan hal yang bersifat individual, setiap individu akan memiliki kepuasan yang berbeda sesuai dengan sistem nilai yang berlaku pada dirinya. Ini disebabkan adanya perbedaan pada masing-masing individu, semakin banyak aspek-aspek dalam pekerjaan yang sesuai dengan keinginan individu tersebut. Kepuasan sebagai sekumpulan perasaan, kepuasan kerja bersifat dinamis, dapat menurun dan timbul pada waktu dan tempat berbeda. Sifat lingkungan seseorang mempengaruhi perasaan di dalam pekerjaan.

Firwiyanto (2008), menyatakan bahwa konsumen membentuk suatu harapan akan nilai dan bertindak berdasarkan hal itu, kenyataan bahwa suatu penawaran yang memenuhi nilai harapan konsumen akan mempengaruhi kepuasan dan kemungkinan mereka untuk membeli kembali. Konsumen akan setia pada perusahaan yang mereka anggap menawarkan *customer delivered value* (nilai yang diterima konsumen) yang tinggi. *Customer delivered value* adalah selisih antara *total customer value* (jumlah nilai bagi konsumen) dengan *total customer cost* (biaya total konsumen) (Kotler, 2000).

Kusumah (2008), menyatakan ciri-ciri konsumen yang merasa puas sebagai berikut :

1. Loyal terhadap produk konsumen yang puas cenderung loyal dimana mereka akan membeli ulang dari produsen yang sama.

2. Adanya komunikasi dari mulut kemulut yang bersifat positif. Komunikasi dari mulut kemulut (*word of mouth communication*) yang bersifat positif yaitu rekomendasi kepada calon konsumen lain dan mengatakan hal-hal yang baik mengenai produk dan perusahaan.
3. Perusahaan menjadi pertimbangan utama ketika membeli merek lain ketika konsumen ingin membeli produk yang lain, maka perusahaan yang telah memberikan kepuasan kepadanya akan menjadi pertimbangan yang utama menyatakan bahwa kepuasan konsumen merupakan evaluasi pembeli, dimana alternatif yang dipilih sekurang-kurangnya sama atau melampaui harapan konsumen, sedangkan ketidakpuasan konsumen muncul apabila tidak memenuhi harapan.

Tingkat kepuasan konsumen dapat digambarkan sebagai berikut :

- a. Kualitas produk
- b. Konsumen akan puas bila hasil evaluasi mereka menunjukkan bahwa produk yang mereka gunakan berkualitas. Produk dikatakan berkualitas bagi seseorang jika produk itu dapat memenuhi kebutuhannya.
- c. Kualitas pelayanan

Konsumen akan merasa puas bila mendapatkan pelayanan yang baik atau sesuai dengan harapan.

d. Emosional

Konsumen akan merasa puas ketika orang memujidia karena menggunakan merek yang mahal.

e. Harga

Produk yang mempunyai kualitas yang sama tetapi menetapkan harga yang relatif murah akan memberikan nilai yang lebih tinggi.

f. Biaya

Konsumen yang tidak perlu mengeluarkan biaya tambahan atau tidak perlu membuang waktu untuk mendapatkan suatu produk atau jasa cenderung puas terhadap produk atau jasa tersebut. Sumarwan (2003), menerangkan teori kepuasan dan ketidakpuasan konsumen terbentuk dari model diskonfirmasi ekspektasi, yaitu menjelaskan bahwa kepuasan atau ketidakpuasan konsumen merupakan dampak dari perbandingan antara harapan pelanggan sebelum pembelian dengan sesungguhnya yang diperoleh pelanggan dari produk atau jasa tersebut. Harapan pelanggan saat membeli sebenarnya mempertimbangkan fungsi produk tersebut (*Product Performance*) Elemen dalam kepuasan konsumen yaitu :

1) *Expectation*

Harapan konsumen terhadap suatu barang atau jasa telah dibentuk sebelum konsumen membeli barang atau jasa tersebut. Pada saat proses pembelian dilakukan, konsumen berharap bahwa barang atau jasa yang

mereka terima sesuai dengan harapan konsumen akan menyebabkan konsumen merasa puas.

2) *Performance*

Pengalaman konsumen terhadap kinerja aktual barang atau jasa ketika digunakan tanpa dipengaruhi oleh harapan mereka. Ketika kinerja aktual barang atau jasa berhasil maka konsumen akan merasa puas.

3) *Comparison*

Hal ini dilakukan dengan membandingkan harapan kinerja barang atau jasa sebelum membeli dengan persepsi kinerja aktual barang atau jasa tersebut. Konsumen akan merasa puas ketika harapan sebelum pembelian sesuai atau melebihi persepsi mereka terhadap kinerja aktual produk.

4) *Confirmation/Disconfirmation*

Harapan konsumen dipengaruhi oleh pengalaman mereka terhadap penggunaan merek dari barang atau jasa yang berbeda dari orang lain. *Confirmation* terjadi bila harapan sesuai dengan kinerja aktual produk. Konsumen akan merasa puas ketika terjadi *confirmation/disconfirmation*. Sumarwan (2003), menyatakan bahwa teori yang menjelaskan kepuasan dan ketidakpuasan konsumen adalah *the expectancy disconfirmation model*. Teori ini menjelaskan bahwa kepuasan dan ketidakpuasan konsumen merupakan dampak dari perbandingan antara harapan konsumen dengan yang sesungguhnya diperoleh konsumen. Ketika

konsumen membeli suatu produk, ia memiliki harapan tentang bagaimana produk tersebut berfungsi. Adapun Produk akan berfungsi sebagai berikut:

- a) Produk berfungsi lebih baik dari yang diharapkan, disebut dengan diskonfirmasi positif (*positive disconfirmation*), maka konsumen akan merasa puas.
- b) Produk berfungsi seperti yang diharapkan, disebut dengan diskonfirmasi sederhana (*simple disconfirmation*). Produk tersebut tidak memberikan rasa puas, akan tetapi produk tersebut juga tidak mengecewakan, maka konsumen akan memiliki perasaan netral.
- c) Produk berfungsi lebih buruk dari yang diharapkan, disebut dengan diskonfirmasi negatif (*negative disconfirmation*). Produk yang berfungsi buruk tidak sesuai dengan yang diharapkan konsumen dan menyebabkan kekecewaan konsumen, sehingga konsumen tidak merasa tidak puas.

E. Dimensi Mutu Pelayanan

Menurut Umar (2000), bahwa dimensi yang digunakan dalam menentukan kualitas jasa terbagi atas lima, yang antara lain:

- a. *Reliability*, yaitu kemampuan untuk memberikan pelayanan yang sesuai dengan janji yang ditawarkan.
- b. *Responsiveness*, yaitu respon atau kesiapan karyawan dalam membantu pelanggan dan memberikan pelayanan yang cepat tanggap, yang meliputi :

kesigapan karyawan dalam melayani pelanggan, kecepatan karyawan dalam menangani transaksi, dan penanganan keluhan pelanggan.

- c. *Assurance*, meliputi kemampuan karyawan atas : pengetahuan terhadap produk secara tepat, kualitas keramah-tamahan, perhatian dan kesopanan dalam memberi pelayanan, keterampilan dalam memberikan informasi, kemampuan dalam memberikan keamanan di dalam memanfaatkan jasa yang ditawarkan, dan kemampuan dalam menanamkan kepercayaan pelanggan terhadap perusahaan.
- d. *Emphaty*, yaitu perhatian secara individual yang diberikan perusahaan kepada pelanggan seperti kemudahan untuk berkomunikasi dengan pelanggan, dan usaha perusahaan untuk memahami keinginan dan kebutuhan pelanggannya.
- e. *Tangibles*, meliputi penampilan fasilitas fisik seperti gedung dan ruangan *front office*, tersedianya tempat parkir, kebersihan, kerapihan dan kenyamanan ruangan, kelengkapan peralatan komunikasi dan penampilan karyawan.

Kotler (1997), menyatakan bahwa pencapaian kepuasan pelanggan melalui kualitas pelayanan dapat ditingkatkan dengan berbagai pendekatan berikut:

- a. Memperkecil kesenjangan yang terjadi antara pihak manajemen dan pelanggan. Hal ini misalnya dilakukan dengan menyerap persepsi pelanggan mengenai kualitas pelayanan dengan metode *customer focus group* yaitu dengan mengedarkan kuisioner pelayanan setiap periode tertentu. Atau riset dilakukan oleh pegawai *front office* untuk mengamati adanya perubahan atau perbedaan persepsi mengenai kualitas jasa.

- b. Membangun komitmen perusahaan untuk menciptakan visi dalam perbaikan proses pelayanan. Komitmen perusahaan ini adalah dengan memperbaiki cara berpikir, perilaku, kemampuan dan pengetahuan dari semua sumber daya manusia yang ada baik dari tingkat top manajemen, *middle management* sampai pada *level staff*.
- c. Memberi kesempatan pada pelanggan dalam menyampaikan keluhan dan saran. Kepuasan pelanggan perlu *disurvey* misalnya melalui telepon atau kuisioner untuk mengetahui rata-rata yang puas, kurang puas dan tidak puas.
- d. Mengembangkan dan menerapkan *accountable*, yaitu *proactive*, dan *partnership marketing* sesuai dengan situasi pemasaran. Pendekatan *proactive marketing* berarti bahwa perusahaan menghubungi pelanggan dari waktu ke waktu untuk mengetahui perkembangan pelayanan. Sedangkan *partnership marketing* berarti bahwa perusahaan membangun kedekatan dengan pelanggan yang bermanfaat untuk meningkatkan citra dan posisi perusahaan di pasar.

F. Kajian Al-Quran dan Hadis tentang Pelayanan Tingkat Kepuasan

Islam telah mengajarkan bila ingin memberikan hasil usaha baik berupa barang maupun pelayanan/jasa hendaknya memberikan yang berkualitas, jangan memberikan yang buruk atau tidak berkualitas kepada orang lain, seperti dijelaskan dalam Q.S. Al-Baqarah (2:267) sebagai berikut:

يَمَّمُوا وَلَا أَلَّاَرْضِ مِّنْ لَّكُمْ أَخْرَجْنَا وَمِمَّا كَسَبْتُمْ مَا طَيَّبْتُمْ مِّنْ أَنْفِقُوا آمَنُوا الَّذِينَ يَتَأْتِيهَا
 حَمِيدٌ غَنَى اللَّهُ أَنْ وَأَعْلَمُوا فِيهِ تَغْمِضُوا أَنْ إِلَّا بَكَ خَذِيهِ وَلَسْتُمْ تُنْفِقُونَ مِنْهُ الْخَبِيثَةِ

Terjemahnya:

“Hai orang-orang yang beriman, nafkahkanlah (dijalan Allah) sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang kami keluarkan dari bumi untuk kamu dan janganlah kamu memilih yang buruk-buruk lalu kamu nafkahkan darinya padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memicingkan mata terhadapnya. Dan ketahuilah bahwa Allah Maha Kaya lagi Maha Terpuji (Departemen Agama, 2004).

Dimensi *reliable* (kehandalan) yang berkenaan dengan kemampuan untuk memberikan jasa yang dijanjikan secara terpercaya dan akurat. Pelayanan akan dapat dikatakan *reliabel* apabila dalam perjanjian yang telah diungkapkan dicapai secara akurat. Ketepatan dan keakuratan inilah yang akan menumbuhkan kepercayaan konsumen terhadap lembaga penyedia layanan jasa. Dalam konteks ini, Allah SWT juga menghendaki setiap umatnya untuk menepati janji yang telah dibuat dan dinyatakan sebagaimana yang dinyatakan dalam Q.S. An-Nahl (16:91) sebagai berikut:

لَكُمْ اللَّهُ جَعَلْتُمْ وَقَدْ تَوَكَّدَ هَا بَعْدَ الْأَيِّمَنْ تَنْقُضُوا وَلَا عَهْدَ تُمْ إِذَا اللَّهُ بِعَهْدٍ وَأَوْفُوا
 تَفْعَلُونَ مَا يَعْلَمُ اللَّهُ إِنَّ كَفِيلًا

Terjemahnya:

“Dan tepatilah perjanjian dengan Allah apabila kamu berjanji dan janganlah kamu membatalkan sumpah-sumpah (mu) itu sesudah meneguhkannya, sedang kamu telah

menjadikan Allah sebagai saksi (terhadap sumpah sumpah itu), sesungguhnya Allah mengetahui apa yang kamu perbuat” (Departemen Agama, 2004).

Dimensi *responsiveness* (daya tanggap) berkenaan dengan kesediaan atau kemauan pegawai dalam memberikan pelayanan yang cepat dan tepat kepada konsumen. Kecepatan dan ketepatan pelayanan berkenaan dengan profesionalitas. Dalam arti seorang pegawai yang profesional dirinya akan dapat memberikan pelayanan secara tepat dan cepat. Profesionalitas ini yang ditunjukkan melalui kemampuannya dalam memberikan pelayanan kepada konsumen. Dalam pelaksanaan suatu pekerjaan, seorang dikatakan profesional apabila dirinya bekerja sesuai dengan keahlian atau kemampuannya. Pekerjaan akan dapat dilakukan dan diselesaikan dengan baik secara cepat dan tepat apabila dilakukan oleh orang yang memiliki kemampuan sesuai dengan bidang pekerjaannya.

Kepercayaan yang diberikan konsumen merupakan suatu amanat. Apabila amanat tersebut disia-siakan akan berdampak pada ketidakberhasilan dan kehancuran lembaga dalam memberikan pelayanan kepada konsumen. Untuk itu kepercayaan konsumen sebagai suatu amanat hendaknya tidak disia-siakan dengan memberikan pelayanan secara profesional melalui pegawai yang bekerja sesuai dengan bidangnya dan mengerjakan pekerjaannya secara cepat dan tepat, sebagaimana yang dinyatakan dalam hadits Rasulullah SAW. diriwayatkan oleh Bukhari, yaitu:

“apabila amanat disia-siakan, maka tunggulah kehancurannya, berkata seseorang: bagaimana caranya menyia-nyiakan amanat ya Rasulullah? Berkata Nabi SAW: apabila diserahkan sesuatu pekerjaan kepada yang bukan ahlinya, maka tunggulah kehancurannya”.

Dimensi *assurance* (jaminan) berkenaan dengan pengetahuan atau wawasan, kesopanan, santun, kepercayaan diri dari pemberi layanan, serta respek terhadap konsumen. Apabila pemberi layanan menunjukkan sikap respek, sopan santun dan kelemahlembutan maka akan meningkatkan persepsi positif dan nilai bagi konsumen terhadap lembaga penyedia jasa. *Assurance* ini akan meningkatkan kepercayaan, rasa aman, bebas dari resiko atau bahaya, sehingga membuat konsumen merasakan kepuasan dan akan loyal terhadap lembaga penyedia layanan. Baik buruknya layanan yang diberikan akan menentukan keberhasilan lembaga atau perusahaan pemberi jasa layanan. Dengan memberikan pelayanan yang menunjukkan kesopanan dan kelemahlembutan akan menjadi jaminan rasa aman bagi konsumen dan yang berdampak pada kesuksesan lembaga penyedia layanan jasa sebagaimana firman Allah SWT. dalam Q.S. Ali Imran (3:159) menyatakan bahwa:

غَفِرَ عَنْهُمْ فَاعْفُ حَوْلَكَ مَنْ لَا نَفْضُ وَالْقَلْبِ غَلِيظٌ فَظًّا كُنْتَ وَلَوْ لَهُمْ لِنْتَ اللَّهُ مِنْ رَحْمَةٍ فِيمَا
 ۞ الْمُتَوَكِّلِينَ يُحِبُّ اللَّهُ إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ فَتَوَكَّلْ عَزَمْتَ فَإِذَا الْأَمْرِ فِي وَشَاوَرَهُمْ هُمْ وَأَسْت

Terjemahnya:

"Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu, maafkanlah mereka; mohonkanlah maupun bagi mereka, dan bermusyawarahlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, maka bertawakallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakal kepada-Nya" (Departemen Agama, 2004).

Dimensi *empathy* (empati) berkenaan dengan kemauan pegawai untuk peduli dan memberi perhatian secara individu kepada konsumen. Kemauan ini yang

ditunjukkan melalui hubungan, komunikasi, memahami dan perhatian terhadap kebutuhan serta keluhan konsumen. Perwujudan dari sikap empati ini akan membuat konsumen merasa kebutuhannya terpuaskan karena dirinya dilayani dengan baik. Sikap empati pegawai ini ditunjukkan melalui pemberian layanan informasi dan keluhan konsumen, melayani transaksi konsumen dengan senang hati, membantu konsumen ketika dirinya mengalami kesulitan dalam bertransaksi atau hal lainnya berkenaan dengan pelayanan lembaga. Kesediaan memberikan perhatian dan membantu akan meningkatkan persepsi dan sikap positif konsumen terhadap layanan lembaga. Hal ini yang akan mendatangkan kesukaan, kepuasan dan meningkatkan loyalitas konsumen. Berkenaan dengan empati, dalam Rasullulah saw yang diriwayatkan oleh Bukhori Muslim, menyatakan:

“Abu Musa al-Asy’ary ra. Berkata: bersabda Nabi saw, “seorang muslim yang menjadi bendahara (kasir) yang amanat, yang melaksanakan apa-apa yang diperintahkan kepadanya dengan sempurna dan suka hati, memberikannya kepada siapa yang diperintahkan memberikannya, maka bendahara itu termasuk salah seorang yang mendapat pahala bersedekah”.

Dimensi *tangibles* (bukti fisik) dapat berupa fasilitas fisik seperti gedung, ruangan yang nyaman, dan sarana prasarana lainnya. Dalam konsep Islam pelayanan yang berkenaan dengan tampilan fisik hendaknya tidak menunjukkan kemewahan. Fasilitas yang membuat konsumen merasa nyaman memang penting, namun bukanlah fasilitas yang menonjolkan kemewahan. Pernyataan ini sebagaimana yang dinyatakan dalam Q.S At-Takaatsur (102:1-8) sebagai berikut:

﴿تَعْلَمُونَ سَوْفَ كَلَّا ثُمَّ﴾ ﴿تَعْلَمُونَ سَوْفَ كَلَّا﴾ ﴿الْمَقَابِرُ زُرْتُمْ حَتَّى﴾ ﴿التَّكَاثُرُ أَهْلَكُمْ﴾
 ﴿لَتُسْأَلُنَّ ثُمَّ﴾ ﴿الْيَقِينِ عَيْنَ﴾ ﴿لَتَرُونَهَا ثُمَّ﴾ ﴿الْجَحِيمَ لَتَرُونَّ﴾ ﴿الْيَقِينِ عِلْمَ﴾ ﴿تَعْلَمُونَ لَوْ كَلَّا﴾
 ﴿النَّعِيمِ عَنْ يَوْمٍ﴾

Terjemahnya:

“Bermegah-megahan telah melalaikan kamu, sampai kamu masuk kedalam kubur. Janganlah begitu, kelak kamu akan mengetahui (akibat perbuatanmu itu) dan janganlah begitu, kelak kamu akan mengetahui. Janganlah begitu, jika kamu mengetahui dengan pengetahuan yang yakin” (Departemen Agama, 2004).

Berdasarkan teori-teori yang telah diungkapkan, maka disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan kualitas pelayanan adalah suatu penilaian konsumen tentang kesesuaian tingkat pelayanan yang diberikan dengan tingkat pelayanan yang diharapkannya. Kualitas pelayanan ini diukur dengan lima dimensi, yaitu: *Reliability* (kehandalan), *Responsiveness* (daya tanggap), *Assurance* (keyakinan), *Emphaty* (empati), *Tangibles* (Bukti Fisik).

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 ALAUDDIN
 MAKASSAR

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Manggarabombang Kabupaten Takalar pada bulan April sampai dengan Mei 2016. Pemilihan lokasi bahwa lokasi tersebut merupakan sentra peternakan banyak terdapat di Desa Punaga Kecamatan Manggarabombang Kabupaten Takalar.

B. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah semua peternak plasma ayam broiler di Desa Punaga Kecamatan Manggarabombang Kabupaten Takalar yang berjumlah 15 peternak. Penentuan sampel secara sensus, yaitu semua populasi menjadi sampel dalam penelitian. Menurut Stiem (2006), sensus adalah cara pengumpulan data seluruh elemen populasi yang diselidiki satu persatu. Sensus merupakan cara pengumpulan data yang menyeluruh, sehingga jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 15 peternak.

C. Sumber Data

Sumber data pada penelitian ini berasal dari:

1. Data Primer

Data primer diperoleh dari wawancara langsung dengan responden dengan menggunakan kuesioner seperti data identitas responden.

2. Data Sekunder

Data sekunder diperoleh dari sumber-sumber lain dalam bentuk tidak langsung berasal dari usaha yang diteliti atau berasal dari luar. Data sekunder diperoleh dari buku, dinas pertanian, perpustakaan, internet dan literature.

D. Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan dalam pengumpulan data penelitian ini adalah metode survey, instrumen penelitian yang digunakan adalah kuesioner dan wawancara. Menurut Arikunto (2002) instrumen penelitian adalah alat atau fasilitas yang digunakan oleh peneliti dalam mengumpulkan data agar pekerjaannya lebih mudah dan hasilnya lebih baik. Dalam arti lebih cermat, lengkap dan sistematis sehingga mudah diolah. Dalam penelitian ini perhitungan atribut kuesioner dilakukan dengan metode penilaian skala likert untuk menghitung tingkat kepuasan peternak plasma terhadap kinerja perusahaan. Tingkat kinerja digunakan untuk menilai seberapa besar kinerja perusahaan yakni pelayanan inti kepada plasma.

Tabel 2. Skor Tingkat Kepuasan Peternak Plasma terhadap Kemitraan (Inti).

Skor / Nilai	Tingkat kepuasan peternak kinerja
5	Sangat Puas
4	Puas
3	Cukup Puas
2	Tidak Puas
1	Sangat Tidak Puas

Data sekunder: (Ridwan dan sunarto, 2009).

Pertanyaan/ Pernyataan tersebut berdasarkan variabel dan indikator penelitian

yaitu:

Tabel 3. Variabel dan Indikator Penelitian

No	Uraian	Skor				
		1	2	3	4	5
1.	Kualitas Sapronak {Pakan, DOC (<i>Day Old Chick</i>), Ovk)					
2.	Kesopanan PPL terhadap Peternak					
3.	Ketepatan Waktu Penyediaan Sapronak					
4.	Ketepatan Waktu Panen					
5.	Pemberian Bonus					
6.	Kecepatan Pembayaran Hasil Panen					
7.	Bimbingan Teknis Manajemen Pemeliharaan dan Frekuensi Bimbingan					
8.	Respon Terhadap Keluhan					

Teori yang menjadi dasar dalam penyusunan indikator dan variabel penelitian adalah ada lima dimensi untuk mengukur kepuasan pelanggan. Beberapa indikator tersebut juga di hubungkan berdasarkan kondisi di lapangan.

- a. *Reliability*, yaitu kemampuan untuk memberikan pelayanan yang sesuai dengan janji yang ditawarkan. Variabel yang termasuk dalam dimensi ini adalah kesesuaian harga jual hasil panen, dimana dalam kesesuaian harga jual. Hasil Panen di dalamnya memuat perjanjian yang telah disepakati di awal periode pemeliharaan.
- b. *Responsiveness*, yaitu respon atau kesiapan karyawan dalam membantu pelanggan dan memberikan pelayanan yang cepat tanggap, yang meliputi : kesiapan karyawan dalam melayani pelanggan, kecepatan karyawan dalam menangani transaksi, dan penanganan keluhan pelanggan. Variabel yang

termasuk dalam dimensi ini yaitu ketepatan pengiriman sapronak, bimbingan teknis manajemen pemeliharaan dan frekuensi bimbingan, respon terhadap keluhan, ketepatan waktu panen, pemberian bonus.

- c. *Assurance*, meliputi kemampuan karyawan atas pengetahuan terhadap produk secara tepat, kualitas keramah-tamahan, perhatian dan kesopanan dalam memberi pelayanan, keterampilan dalam memberikan informasi, kemampuan dalam memberikan keamanan di dalam memanfaatkan jasa yang ditawarkan, dan kemampuan dalam menanamkan kepercayaan pelanggan terhadap perusahaan. Variabel yang termasuk dalam dimensi ini yaitu kualitas sapronak, bimbingan teknis manajemen pemeliharaan dan frekuensi bimbingan, respon terhadap keluhan.
- d. *Emphaty*, yaitu perhatian secara individual yang diberikan perusahaan kepada pelanggan seperti kemudahan untuk berkomunikasi dengan pelanggan, dan usaha perusahaan untuk memahami keinginan dan kebutuhan pelanggannya. Variabel yang termasuk dalam dimensi ini yaitu bimbingan teknis manajemen pemeliharaan dan frekuensi bimbingan, respon terhadap keluhan.

Selanjutnya dilakukan wawancara, agar diperoleh data dan informasi yang lebih banyak yang terkait dengan penelitian.

E. Variabel penelitian

Variabel Penelitian yang diamati yaitu sebagai berikut:

1. Variabel bebas (*independent*) meliputi kualitas sapronak, kesopanan PPL terhadap peternak, ketepatan waktu panen, ketepatan waktu penyediaan sapronak, pemberian bonus, kecepatan pembayaran hasil panen, bimbingan teknis manajemen pemeliharaan dan frekuensi bimbingan, respon terhadap keluhan, adapun variabel kualitas sapronak meliputi kualitas DOC (*Day Old Chick*), pakan dan OVK, sedangkan ketepatan penyediaan sapronak meliputi pengiriman DOC (*Day Old Chick*), pakan dan OVK.
2. Variabel terikat (*dependent*) meliputi tingkat kepuasan.

F. Analisis Data

Data yang diolah dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif digunakan untuk mengetahui gambaran umum pola kemitraan, sedangkan data kuantitatif diperoleh dari peternak plasma akan digunakan untuk menganalisis tingkat kepuasan peternak. Menurut Ridwan dan Sunarto(2009), cara menghitung skor sebagai berikut:

$$Z = 1(X_a) + 2(X_b) + 3(X_c) + 4(X_d) + 5(X_e)$$

Keterangan:

X_i = Jumlah responden yang memilih

Z = Jumlah jawaban

1 = Sangat Tidak Puas

2 = Tidak Puas

3 = cukup puas

4 = Puas

5 = Sangat Puas

$$\text{persentase} = \frac{Z}{5} \times 100 \% n \times$$

Keterangan:

Z = Jumlah skor

5 = Skor tertinggi

n = Jumlah Responden

Dari hasil perhitungan rumus di atas kita dapat memperoleh tingkat kepuasan peternak plasma terhadap pola kemitraan (inti) yang dilakukan di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang, Kabupaten Takalar.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Letak Geografis

Kabupaten Takalar terletak di sepanjang pesisir pantai Barat Selat Makassar sampai dengan pesisir pantai Selatan Laut Flores dengan jarak tempuh dari Kota Makassar sepanjang 40 Km yang secara astronomis terletak di $119^{\circ} 10' 58.8216''$ sampai $119^{\circ} 38' 20.2056''$ dan $-5^{\circ} 36' 37.7568''$ sampai $-5^{\circ} 12' 40.5684''$, dengan luas wilayah 65.470 Ha dan keliling 282,7 Km.

Kabupaten Takalar memiliki batas wilayah kabupaten antara lain sebelah utara dengan Kota Makassar dan Kabupaten Gowa, sebelah timur dengan Kabupaten Jeneponto dan Kabupaten Gowa, sebelah selatan dengan Laut Flores, dan sebelah barat dengan Selat Makassar. Kabupaten Takalar mempunyai 7 kecamatan, 18 kelurahan dan desa 55 buah, sedangkan desa swakarsa 40 buah dan desa swasembada 33 buah.

Berdasarkan letak geografisnya, Kabupaten Takalar dapat dibagi menjadi 3 (tiga) bagian yaitu:

1. Kabupaten Takalar bagian Timur (meliputi wilayah Palombangkeng Utara dan Palombangkeng Selatan) adalah merupakan sebagian dataran rendah yang cukup subur dan sebagian merupakan daerah bukit-bukit (Gunung Bawakaraeng). Wilayah ini merupakan daerah yang cocok untuk pertanian dan perkebunan.

2. Kabupaten Takalar bagian Tengah (wilayah Pattalassang atau ibukota Takalar) merupakan dataran rendah dengan tanah relatif subur sehingga di wilayah ini merupakan daerah yang cocok untuk pertanian, perkebunan dan pertambakan.
3. Kabupaten Takalar bagian Barat (meliputi Mangarabombang, Galesong Utara, Galesong Selatan, Galesong Kota, Mappakasunggu dan Sanrobone), adalah merupakan sebagian dataran rendah yang cukup subur untuk pertanian dan perkebunan, sebagian merupakan daerah pesisir pantai yang cocok untuk pertambakan dan perikanan laut. Potensi ikan terbang, telur ikan terbang, dan rumput laut di wilayah ini diduga cukup potensial untuk dikembangkan.



Gambar 1. Jarak Ibu Kota Kabupaten dan Kecamatan

4. Kependudukan

Jumlah penduduk kabupaten Takalar pada tahun 2005 mencapai 248.162 jiwa, yang terdiri atas 131.243 perempuan dan 116.916 laki-laki dengan laju pertumbuhan penduduk untuk periode lima tahun terakhir (2001-2005) sekitar 1,38% per tahun, sedangkan menurut data Kecamatan Mangarabombang tahun 2007 untuk Pulau Tanakeke memiliki jumlah penduduk \pm 6.000 jiwa.

5. Kondisi Topografi dan Kemiringan Lereng

Berdasarkan kondisi topografi wilayah Kabupaten Takalar berada pada ketinggian 0–1000 meter diatas permukaan laut (mdpl), dengan bentuk permukaan lahan relatif datar, bergelombang hingga perbukitan. Sebagian besar wilayah Kabupaten Takalar merupakan daerah dataran dan wilayah pesisir dengan ketinggian 0– 100 Mdpl, yaitu sekitar 86,10% atau kurang lebih 48,778 Km². Sedangkan selebihnya merupakan daerah perbukitan dan berada pada ketinggian di atas 100 Mdpl, yaitu sekitar 78,73 Km² dengan kondisi sebagian besar terdapat pada Kecamatan Polobangkeng Utara dan Polobangkeng Selatan. Sumber data yang diperoleh dan hasil analisa *Geografi information sistem* (GIS), menunjukkan keadaan topografi dan kelerengan Kabupaten Takalar sangat bervariasi, yang secara umum berada pada kisaran 0-2%, 2-15%, 15-30%, 30–40% dan > 40% .

Kondisi topografi tersebut memiliki potensi untuk pengembangan beberapa kegiatan perekonomian masyarakat seperti pertanian, perikanan,

perkebunan, peruntukan lahan permukiman dan sarana prasarana sosial ekonomi lainnya. Wilayah Kecamatan Polombangkeng Utara dan wilayah Kecamatan Polombangkeng Selatan selain memiliki wilayah dataran dan sebagian kecil wilayahnya perbukitan. Wilayah ini memiliki lereng dengan kemiringan 15-40% yang luasnya kurang lebih 78,73 Km² atau 13% dari luas wilayah kabupaten. Kondisi tersebut dimanfaatkan oleh masyarakat setempat untuk perkembangan perkebunan.

6. Klimatologi

Kondisi iklim wilayah Kabupaten Takalar dan sekitarnya secara umum ditandai dengan jumlah hari hujan dan curah hujan yang relatif tinggi, dan sangat dipengaruhi oleh angin musim. Pada dasarnya angin musim di Kabupaten Takalar dipengaruhi oleh letak geografis wilayah yang merupakan pertemuan Selat Makassar dan Laut Flores, kondisi ini berdampak pada putaran angin yang dapat berubah setiap waktu, hal terutama terjadi pada Kecamatan Mangarabombang, sehingga pada beberapa kawasan di wilayah ini mengalami kekeringan terutama pada musim kemarau.

Berdasarkan hasil pengamatan stasiun hujan di Kabupaten Takalar, menunjukkan suhu udara minimum rata-rata 22,2⁰C hingga 20,4⁰C pada bulan Februari sampai dengan Agustus dan suhu udara maksimum mencapai 30,5⁰C hingga 33,9⁰C pada bulan Septembersampai dengan Januari. Tingkat curah hujan dan jumlah hari hujan dalam periode empat tahun terakhir mengalami perubahan

intensitas curah hujan setiap tahunnya, dengan rerata terbesar terjadi pada tahun 2007 yang mencapai 107 dengan curah hujan 555,42 mmHg. Dalam kurun waktu tersebut, jumlah hari hujan terendah terjadi pada tahun 2004 yaitu 88 hari hujan, sedangkan curah hujan terendah terjadi pada tahun 2006 dengan rerata intensitas curah hujan menacapai 192 mmHg.

Hasil pengamatan dari Stasiun Hujan Badan Pengamatan Pemerintah (BPP), Pattalassang 426 A, BPP 423 D Pattallassang, dan Stasiun Hujan Lassang 426 F, memperlihatkan rarata jumlah hari hujan pada tahun terakhir berkisar antara 8–9 hari hujan setiap bulan, dengan rerata intensitas curah hujan berkisar antara 166–216 mmHg perbulan. Dari hasil pengamatan tersebut dapat diuraikan bahwa musim hujan di wilayah ini berawal pada Bulan November dan berakhir pada Bulan Mei, sedangkan musim kemarau dimulai pada Bulan Juni hingga Bulan September.

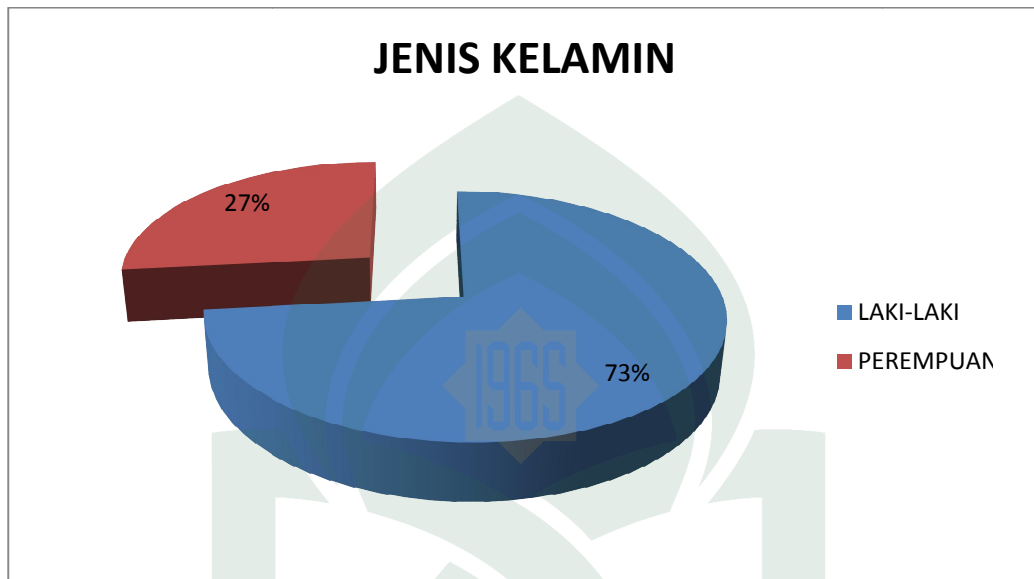
B. Karakteristik Responden

Karakteristik responden menguraikan atau memberikan gambaran mengenai identitas peternak dalam penelitian ini. Adapun karakteristik peternak dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Jenis Kelamin

Jenis kelamin seseorang merupakan salah satu karakteristik yang dapat mempengaruhi usaha peternakan. Penelitian ini menggunakan 15 peternak sebagai

sampel. Di bawah ini disajikan karakteristik peternak ayam ras pedaging berdasarkan jenis kelamin yaitu sebagai berikut:



Gambar 2. Karakteristik peternak berdasarkan jenis kelamin
(Sumber: Data Primer setelah diolah, 2016).

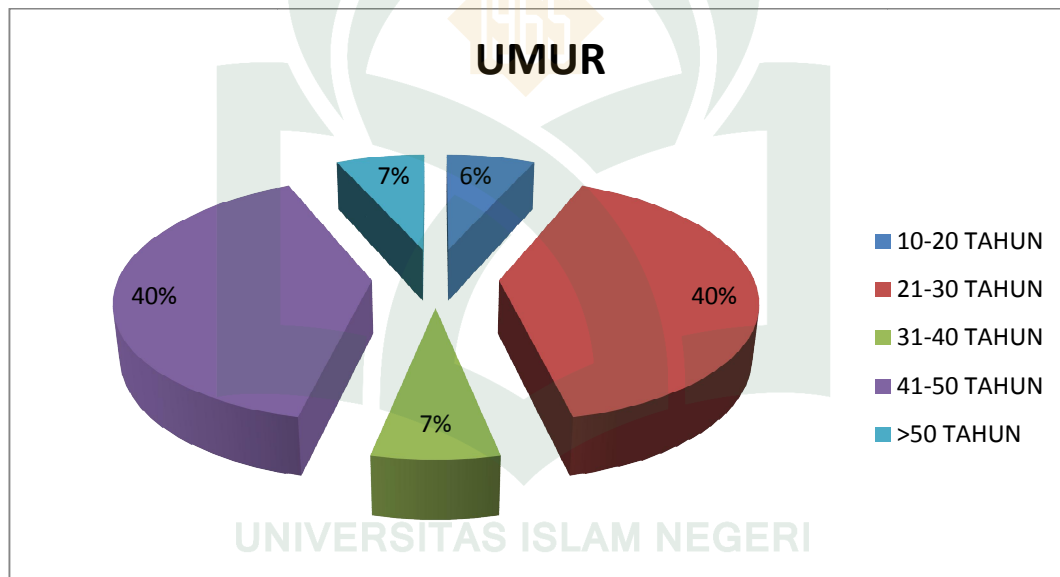
Dari gambar 2 di atas, dapat diketahui bahwa dari 15 orang yang menjalankan usaha peternakan ayam ras pedaging sebagian besar dilakukan oleh peternak yang berjenis kelamin laki-laki yaitu sebanyak 11 orang, sedangkan peternak yang berjenis kelamin perempuan yaitu sebanyak 4 orang. Hal tersebut menunjukkan bahwa dalam pemeliharaan atau dalam menjalankan usaha peternakan ayam ras pedaging dominan dilakukan oleh pihak laki-laki.

2. Umur

Dalam kegiatan usaha peternakan sangat membutuhkan umur yang tergolong produktif dalam melakukan usaha peternakan. Menurut Barthos (2001), tingkat umur produktif yaitu 15 sampai 64 tahun, sedangkan umur yang tidak

produktif berada di bawah 15 dan di atas 65 tahun. Pada usia sangat produktif, peternak diharapkan mampu mencapai puncak produktivitas untuk mengembangkan potensi yang dimilikinya dalam berusaha khususnya beternak ayam ras pedaging. Hal ini disebabkan untuk bekerja diperlukan kondisi tubuh yang sangat sehat dan pemikiran yang matang.

Untuk lebih jelasnya grafik berikut akan memperlihatkan karakteristik peternak berdasarkan umur.



Gambar 3. Karakteristik Peternak berdasarkan Umur
(Sumber: Data Primer setelah diolah, 2016).

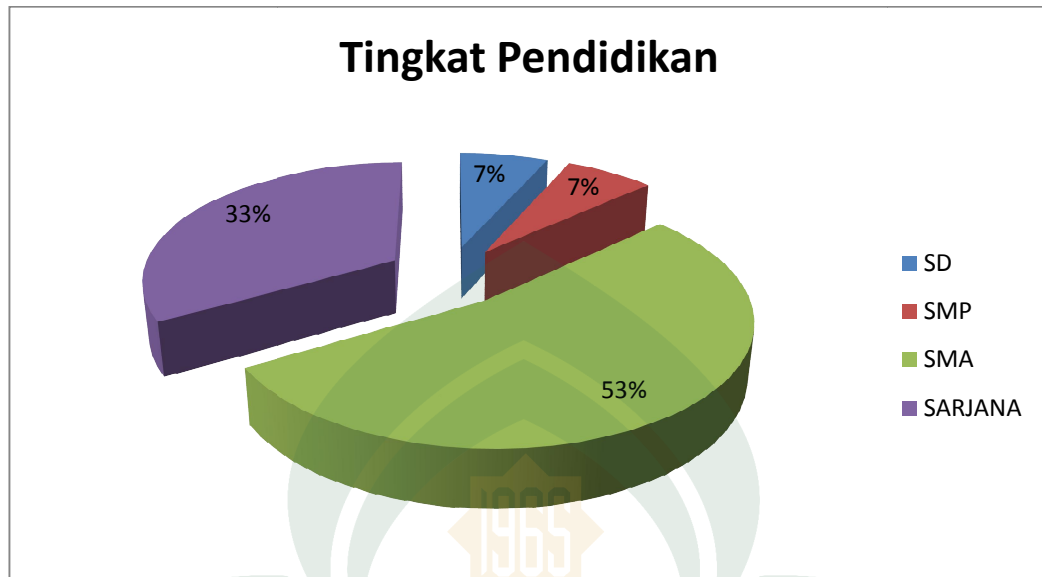
Dari Gambar 3 di atas dapat dilihat bahwa rata-rata umur peternak berkisar 21-30 tahun. Kondisi ini menunjukkan bahwa rata-rata responden berada pada umur yang produktif yang memiliki kemampuan fisik yang mendukung dalam mengelolah usaha peternakan ayam ras pedaging lebih produktif. Hal ini sesuai dengan pendapat Swastha dkk.(1997), yang menyatakan bahwa tingkat

produktivitas kerja seseorang akan mengalami peningkatan sesuai dengan pertambahan umur, kemudian akan menurun kembali menjelang usia tua.

3. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan seseorang merupakan indikator yang mencerminkan kemampuan seseorang untuk dapat menyelesaikan suatu jenis pekerjaan atau tanggung jawab. Dengan latar pendidikan seseorang dianggap mampu melaksanakan suatu pekerjaan tertentu serta tanggung jawab yang diberikan kepadanya.

Dalam usaha peternakan faktor pendidikan tentunya sangat diharapkan dapat membantu masyarakat dalam upaya peningkatan produksi dan produktivitas ternak yang dipelihara atau ditenakkan. Tingkat pendidikan yang memadai tentunya akan berdampak pada kemampuan manajemen usaha peternakan yang di gelutinya. Klasifikasi Responden berdasarkan tingkat pendidikan yang ada di Desa Punaga dapat dilihat pada Gambar 4 di bawah ini:



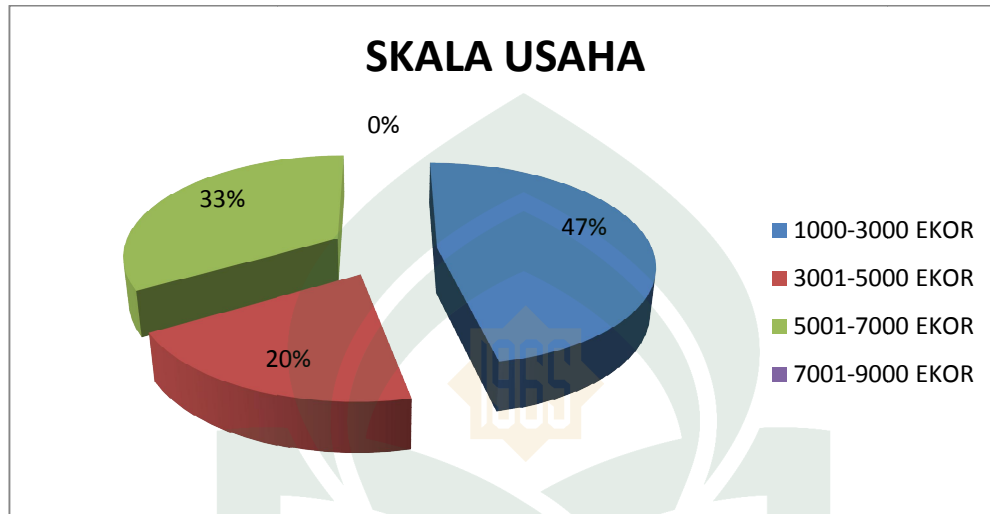
Gambar 4. Karakteristik Responden berdasarkan Tingkat Pendidikan
(Sumber: Data Primer setelah diolah, 2016).

Dari Gambar 4 di atas dijelaskan bahwa latar pendidikan peternak plasma di desa punaga, rata-rata berpendidikan. Tingkat Sekolah Dasar (SD) sebanyak 1 orang dan Sekolah Menengah Pertama (SMP) sebanyak 1 orang, Sekolah Menengah Atas (SMA) sebanyak 8 orang, dan sisanya hanya 5 orang yang menempuh pendidikan level tinggi (Sarjana). Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan berhubungan dengan cara beternak ayam ras. Pendidikan yang tinggi juga sangat mempengaruhi cara berfikir peternak.

4. Skala Usaha

Kepemilikan ayam ras pedaging dan banyaknya ayam ras pedaging yang dimiliki oleh responden. Jumlah kepemilikan ternak yang dimiliki responden bervariasi tergantung dari kondisi usahanya. Adapun klasifikasi responden

menurut berdasarkan jumlah kepemilikan yang ada di Desa Punaga dapat dilihat pada Gambar 5 berikut ini :



Gambar 5. Karakteristik peternak berdasarkan Skala Usaha
(Sumber: Data Primer setelah diolah, 2016).

Terlihat bahwa klasifikasi jumlah kepemilikan ternak ayam ras pedaging yang dimiliki oleh peternak di desa punaga, menunjukkan jumlah rata-rata peternak memelihara 1000-3000 ekor per periodenya. Tentunya kapasitas jumlah kepemilikan ternak sangat berpengaruh terhadap jumlah tingkat pendapatan peternak, dan tentunya juga semakin banyak jumlah kapasitas ternaknya maka jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan akan lebih banyak dalam mengusahakan ternak tersebut.

C. Tingkat Kepuasan Peternak Broiler

Kepuasan merupakan tingkat perasaan seseorang setelah membandingkan kinerja atau hasil yang dia rasakan dibandingkan dengan harapannya. Kepuasan

peternak plasma menjadi faktor penting yang perlu diperhatikan dalam proses pengembangan usaha kemitraan. Tingkat kepuasan peternak plasma terhadap perusahaan inti akan membawa dampak positif bagi kelangsungan usaha kemitraan. Plasma yang merasa puas, cenderung akan mempertahankan kerja sama dengan perusahaan inti. Saputra (2011), menjelaskan bahwa kepuasan atau ketidakpuasan peternak berhubungan dengan perbedaan antara harapan dan kinerja yang diterima atau dirasakan oleh peternak. Penilaian tingkat kepuasan peternak plasma dilakukan dengan melihat penilaian tingkat kinerja kemitraan terhadap atribut kemitraan yang diberikan oleh inti.

Adapun penilaian tingkat kepuasan peternak plasma terhadap pelaksanaan kemitraan (inti) dapat dijabarkan pada poin-poin berikut.

1. Kualitas Sapronak

- a. Kualitas DOC (*Day Old Chick*)

Keberhasilan suatu usaha peternakan ayam, baik ayam petelur maupun ayam ras pedaging sangat dipengaruhi oleh faktor bibit. Bibit merupakan faktor dasar atau genetik yang tidak bisa diabaikan, meskipun faktor bibit menduduki 29%, dan 71% berasal dari faktor lingkungan misalnya, suhu lingkungan, pakan, tatalaksana pemeliharaan dan lain sebagainya, namun kesemuanya tadi saling berpengaruh terhadap keberhasilan usaha peternakan ayam, karena apabila bibit ayam kualitasnya jelek, meskipun telah dilakukan tatalaksana yang baik, kesemuanya tadi tidak akan banyak memberikan pengaruh, atau dengan kata lain

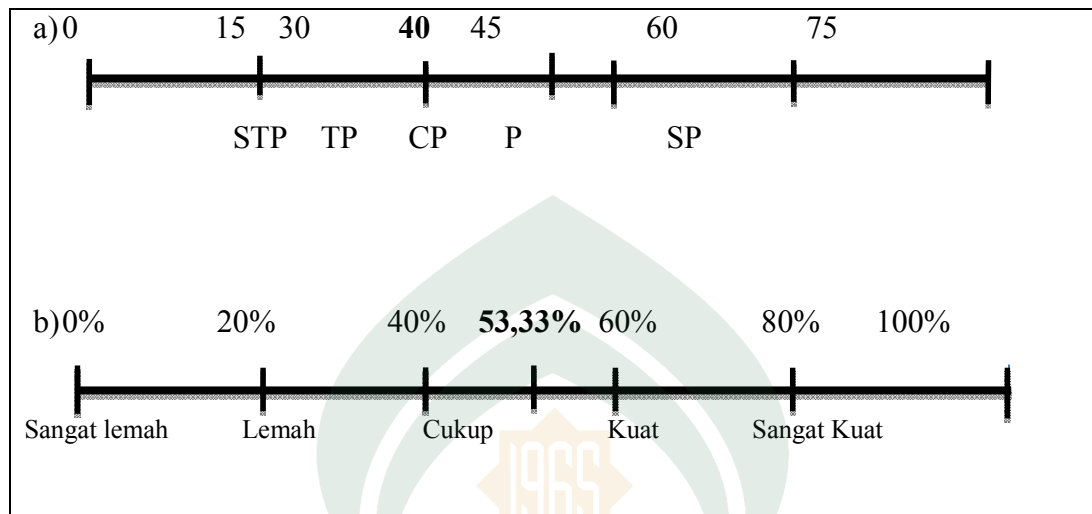
keberhasilan usaha peternakan ayam merupakan hasil interaksi antara faktor genetik (hereditas) dan faktor lingkungan.

Berdasarkan hasil penelitian tingkat kepuasan peternak, dapat dijelaskan sebagai berikut. Dari 15 orang peternak ,0 orang peternak menjawab sangat puas. 5 orang peternak menjawab puas dan 2 orang peternak menjawab cukup puas, 6 orang peternak menjawab tidak puas, 2 orang peternak menjawab sangat tidak puas.

Analisis tingkat kepuasan ini dapat dijelaskan sebagai berikut.

0 peternak menjawab 5:	0×5	= 0
5 peternak menjawab 4:	5×4	= 20
2 peternak menjawab 3:	2×3	= 6
6 peternak menjawab 2:	6×2	= 12
2 Peternak menjawab 1:	2×1	= 2
Total Skor		= 40

Jadi berdasarkan data di atas yang diperoleh dari 15 responden, maka tingkat kepuasan peternak, yaitu: $40/75 \times 100\% = 53,33\%$. Dari hasil analisis ini dapat dilihat dalam garis kontinum. Selanjutnya kriteria interpretasi skor kekuatan tingkat kepuasan tersebut dapat di jelaskan pada garis kontinum persentase (%). Skala yang digunakan pada garis kontinum persentase yaitu skala 0% - 20% sangat lemah, 20% - 40% lemah, 41% - 60% netral, 61% - 80% kuat dan sampai dengan 81 % - 100% sangat kuat. Hal ini dapat dilihat pada Gambar 6 di bawahini :



Gambar 6. Hasil Analisis Kepuasan Peternak Terhadap Kualitas DOC (*Day Old Chick*)

Pada gambar 5 dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Pada garis kontinum tingkat kepuasan peternak terhadap kualitas DOC total skor 40, berada pada skala **cukup puas**. pada gambar 5 b. Hasil yang ditunjukkan adalah kekuatan tingkat kepuasan peternak terhadap kualitas DOC adalah **cukup** yaitu 53,33%.
- Kualitas Pakan

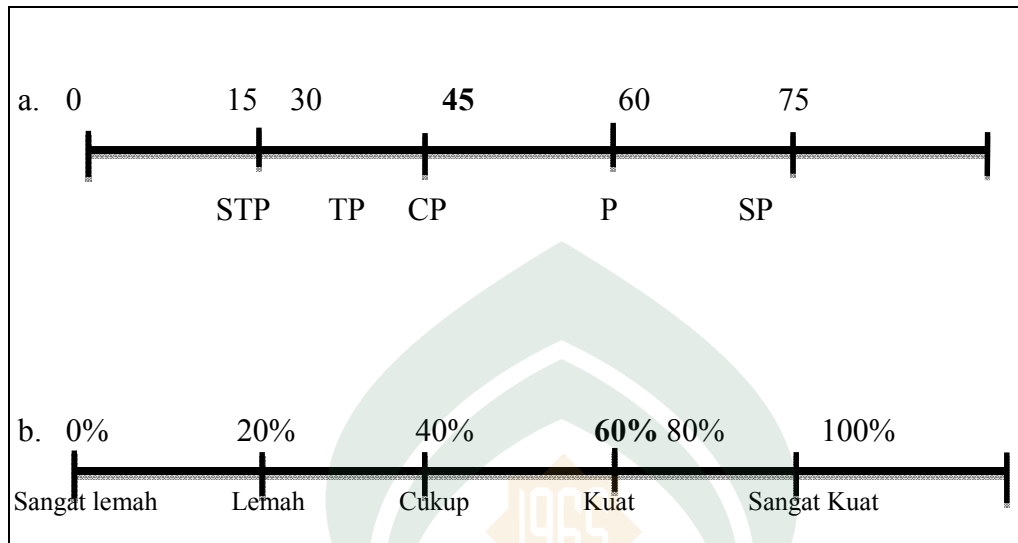
Setiap makhluk hidup pasti memerlukan makanan untuk untuk melangsungkan kehidupan mereka. Ternak unggas tentu saja juga memerlukan pakan agar produktivitas optimal. Pakan unggas yang dimakan tentu saja pertama kali untuk memenuhi kebutuhan pokok unggas yaitu kebutuhan untuk bernapas, beraktivitas dan gerak setelah kebutuhan pokok terpenuhi baru untuk kebutuhan produktivitas. Jika ayam broiler pedaging maka setelah kebutuhan pokok

terpenuhi maka selanjutnya untuk produksi daging. Pakan merupakan faktor yang sangat penting untuk menentukan produktivitas dan juga keuntungan dalam peternakan unggas baik ayam broiler pedaging maupun ayam petelur dan jenis unggas lain. Faktor biaya yang paling tinggi dalam ternak unggas adalah untuk biaya pakan. Efisiensi pakan menjadi sangat penting untuk hasil yang optimal pula. Untuk kisaran biayanya sendiri pakan biasanya antara 60-75 % dari seluruh total biaya produksi.

Berdasarkan hasil penelitian tingkat kepuasan peternak, dapat dijelaskan sebagai berikut. Dari 15 orang peternak ,0 orang peternak menjawab sangat puas. 5 orang peternak menjawab puas dan 7 orang peternak menjawab cukup puas, 1 orang peternak menjawab tidak puas, 2 orang peternak menjawab sangat tidak puas.

$$\begin{array}{rcl}
 0 \text{ peternak menjawab } 5: & 0 \times 5 & = 0 \\
 5 \text{ peternak menjawab } 4 : & 5 \times 4 & = 20 \\
 7 \text{ peternak menjawab } 3: & 7 \times 3 & = 21 \\
 1 \text{ peternak menjawab } 2: & 1 \times 2 & = 2 \\
 \underline{2 \text{ Peternak menjawab } 1:} & \underline{2 \times 1} & = 2 + \\
 \text{Total Skor} & & = 45
 \end{array}$$

Jadi berdasarkan data di atas yang diperoleh dari 15 responden, maka tingkat kepuasan peternak, yaitu: $45/75 \times 100\% = 60\%$ dari hasil analisis ini dapat dilihat dalam garis kontinum. Selanjutnya kriteria interpretasi skor kekuatan tingkat kepuasan tersebut dapat di jelaskan pada garis kontinum persentase (%). Skala yang digunakan pada garis kontinum persentase yaitu skala 0% - 20% sangat lemah, 20% - 40% lemah, 41% - 60% netral, 61% - 80% kuat dan sampai dengan 81 % - 100% sangat kuat. Hal ini dapat dilihat pada Gambar 7 di bawahini :



Gambar 7. Hasil Analisis Kepuasan Peternak Terhadap Kualitas Pakan

Pada gambar 7 dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Pada garis kontinum tingkat kepuasan peternak terhadap kualitas pakan total skor 45, berada pada skala **cukup puas**.
- b. Hasil yang ditunjukkan adalah kekuatan tingkat kepuasan peternak terhadap kualitas pakan adalah **kuat** yaitu 60%.

c. Kualitas Obat dan Vaksin

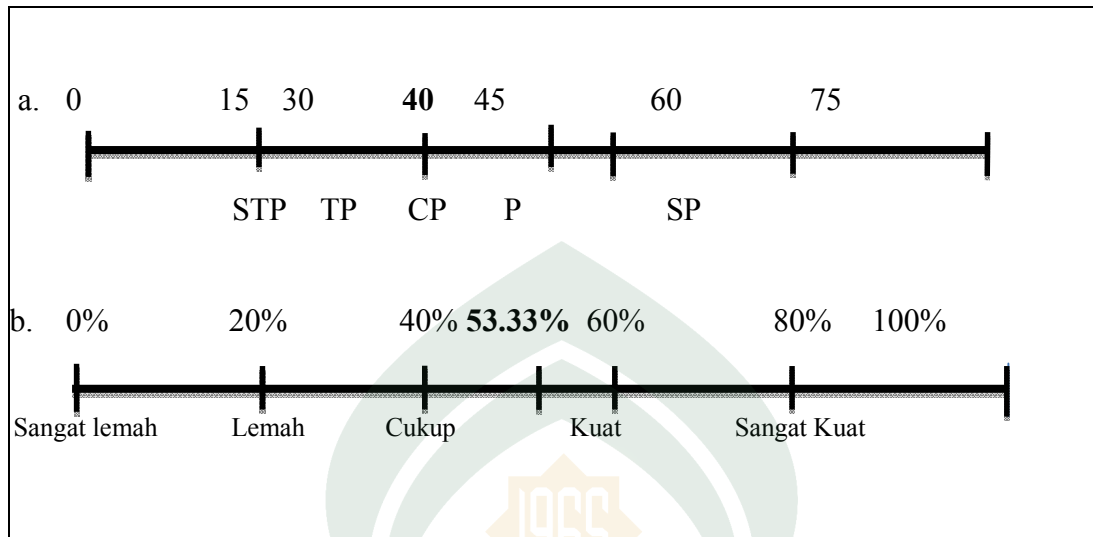
Ayam merupakan ternak yang rawan terhadap penyakit, untuk pencegahan biasanya obat-obatan yang diberikan berupa vitamin dan antibiotik dalam dosis rendah. Pemberian vitamin bertujuan untuk mengurangi cekaman atau stress dan pemberian obat yang mengandung antibiotik untuk pencegahan penyakit pada saluran pencernaan.

Berdasarkan hasil penelitian tingkat kepuasan peternak, dapat dijelaskan sebagai berikut. Dari 15 orang peternak ,0 orang peternak menjawab sangat puas. 1 orang peternak menjawab puas dan 9 orang peternak menjawab cukup puas, 4 orang peternak menjawab tidak puas, 1 orang peternak menjawab sangat tidak puas.

$$\begin{array}{rcl}
 0 \text{ peternak menjawab } 5: & 0 \times 5 & = 0 \\
 1 \text{ peternak menjawab } 4 : & 1 \times 4 & = 4 \\
 9 \text{ peternak menjawab } 3: & 9 \times 3 & = 27 \\
 4 \text{ peternak menjawab } 2: & 4 \times 2 & = 8 \\
 1 \text{ Peternak menjawab } 1: & 1 \times 1 & = 1 \\
 \hline
 \text{Total Skor} & & = 40
 \end{array}$$

Jadi berdasarkan data di atas yang diperoleh dari 15 responden, maka tingkat kepuasan peternak, yaitu: $40/75 \times 100\% = 53,33\%$. Dari hasil analisis ini dapat dilihat dalam garis kontinum. Selanjutnya kriteria interpretasi skor kekuatan tingkat kepuasan tersebut dapat di jelaskan pada garis kontinum persentase (%). Skala yang digunakan pada garis kontinum persentase yaitu skala 0% - 20% sangat lemah, 20% - 40% lemah, 41% - 60% netral, 61% - 80% kuat dan sampai dengan 81 % - 100% sangat kuat. Hal ini dapat dilihat pada gambar 8 di bawah ini.


ALAUDDIN
 MAKASSAR



Gambar 8. Hasil Analisis Kepuasan Peternak Terhadap Harga OVK

Pada gambar 8 dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Pada garis kontinum tingkat kepuasan peternak terhadap kualitas OVK skor 40, berada pada skala **cukup puas**.
- Hasil yang ditunjukkan adalah kekuatan tingkat kepuasan peternak terhadap kualitas OVK adalah 53.33% yaitu **cukup**.

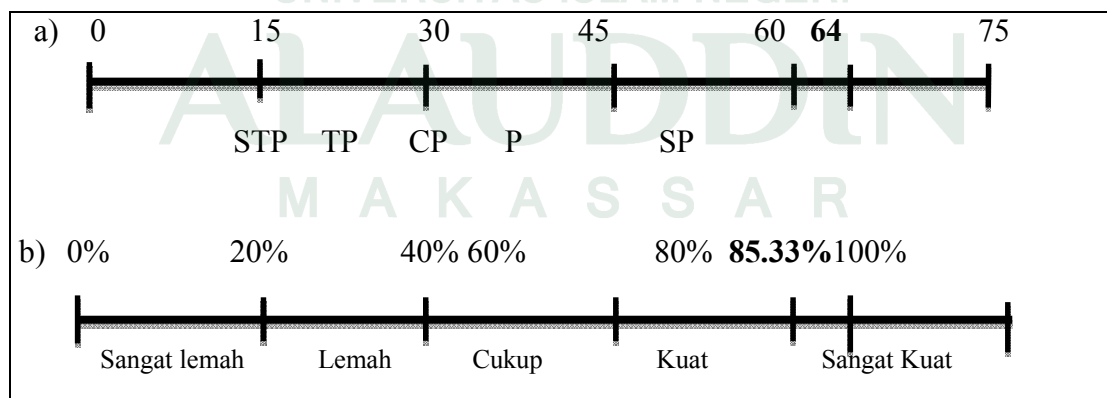
2. Perilaku PPL terhadap peternak plasma

Dalam menjalankan usaha peternakan ayam broiler tentunya ada PPL kemitraan (inti), untuk memberikan arahan dan saran pada peternak untuk lebih baik kedepannya. Dalam memberikan arahan dan saran PPL terhadap peternak ada sifat atau perilaku yang dimiliki oleh PPL yang bisa ditanggapi oleh peternak. Berdasarkan penelitian tingkat kepuasan peternak terhadap perilaku PPL dalam memberikan arahan dan saran terhadap peternak.

Berdasarkan hasil penelitian tingkat kepuasan peternak, dapat dijelaskan bahwa dari 15 orang peternak ,9 orang peternak menjawab sangat puas. 1 orang peternak menjawab puas dan 5 orang peternak menjawab cukup puas, 0 orang peternak menjawab tidak puas, 0 orang peternak menjawab sangat tidak puas.

$$\begin{array}{l}
 9 \text{ peternak menjawab } 5: 9 \times 5 = 45 \\
 1 \text{ peternak menjawab } 4: 1 \times 4 = 4 \\
 5 \text{ peternak menjawab } 3: 5 \times 3 = 15 \\
 0 \text{ peternak menjawab } 2: 0 \times 2 = 0 \\
 0 \text{ Peternak menjawab } 1: 0 \times 1 = 0 + \\
 \text{Total Skor} = 46
 \end{array}$$

Jadi berdasarkan data di atas yang diperoleh dari 15 responden, maka tingkat kepuasan peternak, yaitu: $46/75 \times 100\% = 85,33\%$. Dari hasil analisis ini dapat dilihat dalam garis kontinum. Selanjutnya kriteria interpretasi skor kekuatan tingkat kepuasan tersebut dapat di jelaskan pada garis kontinum persentase (%). Skala yang digunakan pada garis kontinum persentase yaitu skala 0% - 20% sangat lemah, 20% - 40% lemah, 41% - 60% netral, 61% - 80% kuat dan sampai dengan 81 % - 100% sangat kuat. Hal ini dapat dilihat pada gambar 9 di bawah ini.



Gambar 9. Perilaku PPL terhadap peternak plasma

Dari Gambar 9 dapat diketahui bahwa:

- a. Pada garis kontinum tingkat kepuasan peternak terhadap perilaku PPL terhadap peternak yaitu skor 64, berada pada skala **sangat puas**.
 - b. Hasil yang ditunjukkan adalah kekuatan tingkat kepuasan peternak terhadap perilaku PPL terhadap peternak yaitu adalah 85.33% yaitu **sangat kuat**.
3. Ketepatan waktu Penyediaan/pengiriman Sapronek

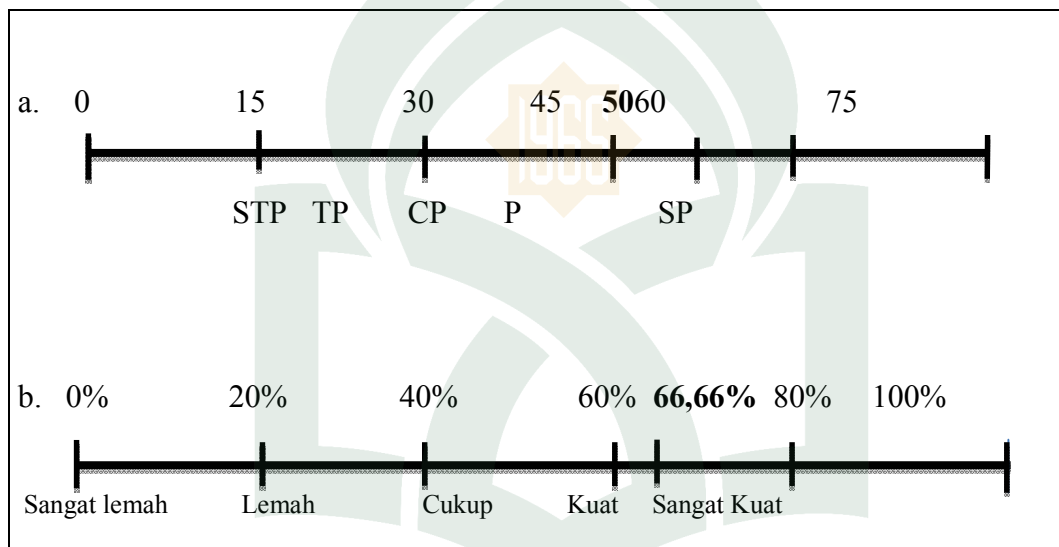
Jadwal Penyediaan/Pengiriman DOC (*Day Old Chick*), Pakan dan OVK, dalam usaha peternakan ayam broiler salah satu faktor dari keberhasilan usaha adalah kesinambungan dan ketepatan waktu penyediaan spronek, dalam hal ini penyediaan/pengiriman Sapronek (DOC, Pakan, OVK) harus sesuai dengan jadwal, agar peternak mampu memelihara beberapa periode dalam setahun sehingga peternak lebih efisien dalam penggunaan waktu pemeliharaan.

Berdasarkan hasil penelitian tingkat kepuasan peternak, dapat dijelaskan bahwa dari 15 orang peternak ,0 orang peternak menjawab sangat puas. 6 orang peternak menjawab puas dan 8 orang peternak menjawab cukup puas, 1 orang peternak menjawab tidak puas, 0 orang peternak menjawab sangat tidak puas.

$$\begin{array}{l} 0 \text{ peternak menjawab } 5: 0 \times 5 = 0 \\ 6 \text{ peternak menjawab } 4: 6 \times 4 = 24 \\ 8 \text{ peternak menjawab } 3: 8 \times 3 = 24 \\ 1 \text{ peternak menjawab } 2: 1 \times 2 = 2 \\ 0 \text{ Peternak menjawab } 1: 0 \times 1 = 0 + \\ \hline \text{Total Skor} = 50 \end{array}$$

Jadi berdasarkan data di atas yang diperoleh dari 15 responden, maka tingkat kepuasan peternak, yaitu: $50/75 \times 100\% = 66,66\%$. Dari hasil analisis ini dapat dilihat

dalam garis kontinum. Selanjutnya kriteria interpretasi skor kekuatan tingkat kepuasan tersebut dapat di jelaskan pada garis kontinum persentase (%). Skala yang digunakan pada garis kontinum persentase yaitu skala 0% - 20% sangat lemah, 20% - 40% lemah, 41% - 60% netral, 61% - 80% kuat dan sampai dengan 81 % - 100% sangat kuat. Hal ini dapat dilihat pada Gambar 10 di bawah ini.



Gambar 10. Ketepatan waktu Penyediaan/pengiriman Sapronek

Gambar 10 menjelaskan tentang:

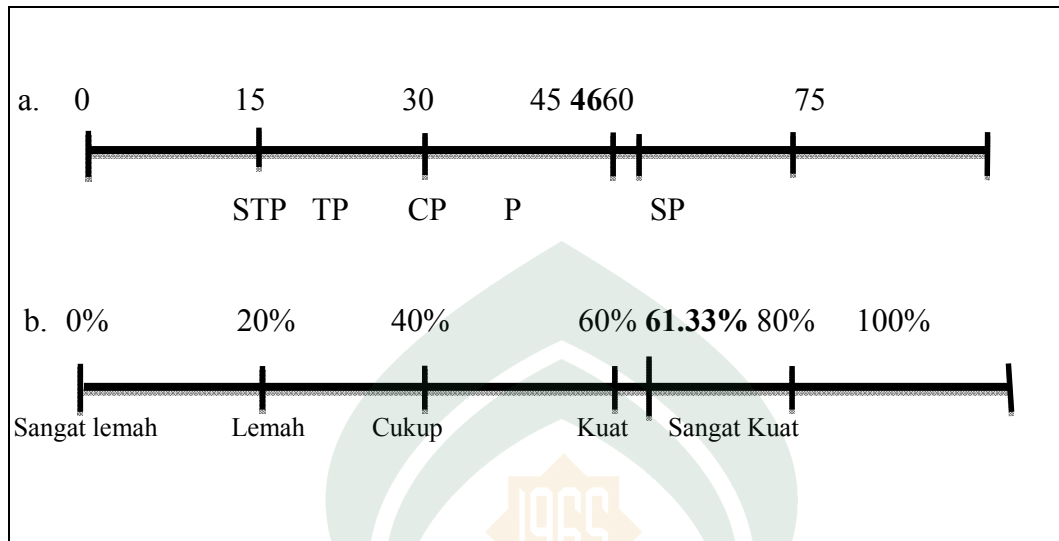
- Pada garis kontinum tingkat kepuasan peternak terhadap ketepatan waktu penyediaan/pengiriman sapronek yaitu skor 50, berada pada skala **puas**.
- Hasil yang ditunjukkan adalah kekuatan tingkat kepuasan peternak terhadap ketepatan waktu penyediaan/pengiriman sapronek yaitu adalah 66,66% yaitu **kuat**.

4. Ketepatan Waktu Panen

Peternak menganggap bahwa waktu panen yang sesuai dengan rencana akan mempermudah dan memberikan kepuasan. Waktu panen yang terlalu lama akan meningkatkan konsumsi pakan, sedangkan bila terlalu cepat berat badan ayam akan rendah dan merugikan peternak. Berdasarkan hasil penelitian tingkat kepuasan peternak, dapat dijelaskan sebagai berikut. Dari 15 orang peternak, 0 orang peternak menjawab sangat puas, 4 orang peternak menjawab puas dan 8 orang peternak menjawab cukup puas, 3 orang peternak menjawab tidak puas, 0 orang peternak menjawab sangat tidak puas.

$$\begin{array}{rcl} 0 \text{ peternak menjawab } 5:0 & \times & 5 = 0 \\ 4 \text{ peternak menjawab } 4:4 & \times & 4 = 16 \\ 8 \text{ peternak menjawab } 3:8 & \times & 3 = 24 \\ 3 \text{ peternak menjawab } 2:3 & \times & 2 = 6 \\ 0 \text{ Peternak menjawab } 1:0 & \times & 1 = 0 \\ \hline \text{Total Skor} & & = 46 \end{array}$$

Jadi berdasarkan data di atas yang diperoleh dari 15 responden, maka tingkat kepuasan peternak, yaitu: $46/75 \times 100\% = 61,33\%$. Dari hasil analisis ini dapat dilihat dalam garis kontinum. Selanjutnya kriteria interpretasi skor kekuatan tingkat kepuasan tersebut dapat dijelaskan pada garis kontinum persentase (%). Skala yang digunakan pada garis kontinum persentase yaitu skala 0% - 20% sangat lemah, 20% - 40% lemah, 41% - 60% netral, 61% - 80% kuat dan sampai dengan 81% - 100% sangat kuat. Hal ini dapat dilihat pada gambar 11 di bawah ini.



Gambar 11. Hasil Analisis Kepuasan Peternak Terhadap ketepatan Waktu Panen

Pada gambar 10 dijelaskan bahwa:

- a. Pada garis kontinum tingkat kepuasan peternak terhadapKepuasan Peternak Terhadap ketepatan Waktu Panen yaitu skor 46, berada pada skala **puas**.
- b. Hasil yang ditunjukkan adalah kekuatan tingkat kepuasan peternak terhadap Kepuasan Peternak Terhadap ketepatan Waktu Panen yaitu adalah 66,66% yaitu **kuat**.

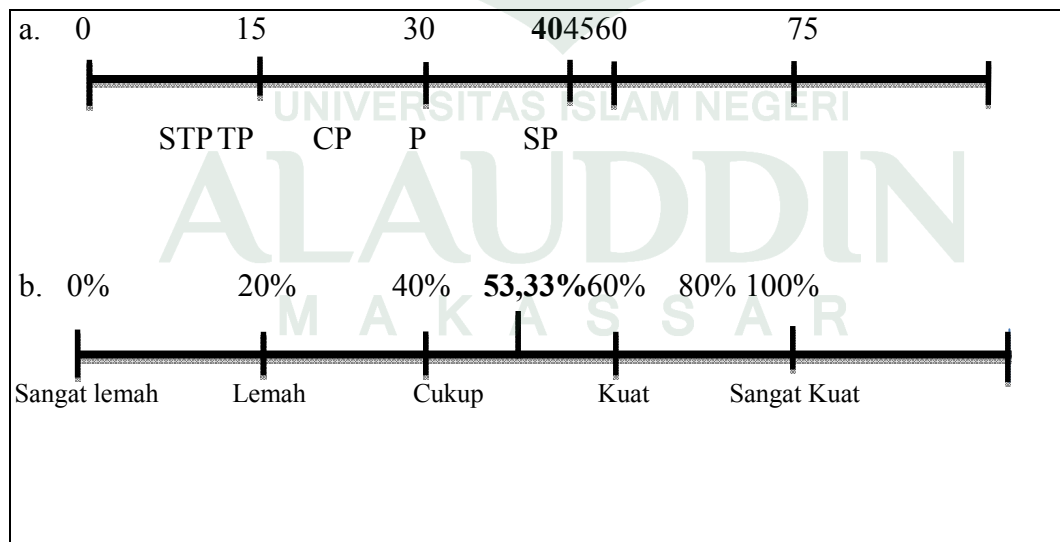
5. Pemberian Bonus

Inti memberikan bonus kepada peternak plasma, bila peternak melebihi standar FCR dan meminimalkan mortalitas ayam mereka. Dari hasil penelitian tingkat kepuasan peternak, dapat dijelaskan sebagai berikut. Berdasarkan hasil penelitian tingkat kepuasan peternak, dapat dijelaskan sebagai berikut. Dari 15 orang peternak, 0 orang peternak menjawab sangat puas, 2 orang peternak menjawab puas dan 8 orang

peternak menjawab cukup puas, 3 orang peternak menjawab tidak puas, 2 orang peternak menjawab sangat tidak puas.

$$\begin{array}{rcl}
 0 \text{ peternak menjawab } & 5:0 \times 5 & =0 \\
 2 \text{ peternak menjawab } & 4:2 \times 4 & =8 \\
 8 \text{ peternak menjawab } & 3:8 \times 3 & =24 \\
 3 \text{ peternak menjawab } & 2:3 \times 2 & =6 \\
 \underline{2 \text{ Peternak menjawab } 1:2 \times 1} & & =2 + \\
 \text{Total Skor} & & = 40
 \end{array}$$

Jadi berdasarkan data di atas yang diperoleh dari 15 responden, maka tingkat kepuasan peternak, yaitu: $40/75 \times 100\% = 53,33\%$. Dari hasil analisis ini dapat dilihat dalam garis kontinum. Selanjutnya kriteria interpretasi skor kekuatan tingkat kepuasan tersebut dapat di jelaskan pada garis kontinum persentase (%). Skala yang digunakan pada garis kontinum persentase yaitu skala 0% - 20% sangat lemah, 20% - 40% lemah, 41% - 60% netral, 61% - 80% kuat dan sampai dengan 81 % - 100% sangat kuat. Hal ini dapat dilihat pada Gambar 12 di bawah ini.



Gambar 12. Hasil Analisis Kepuasan Peternak Terhadap Pemberian Bonus

Pada gambar 11, dapat dilihat bahwa:

- a. Pada garis kontinum tingkat kepuasan peternak terhadap kepuasan peternak terhadap pemberian bonus yaitu skor 40, berada pada skala **cukup puas**. pada
- b. Hasil yang ditunjukkan adalah kekuatan tingkat kepuasan peternak terhadap Kepuasan Peternak Terhadap pemberian bonus yaitu adalah 53,33% yaitu **cukup**.

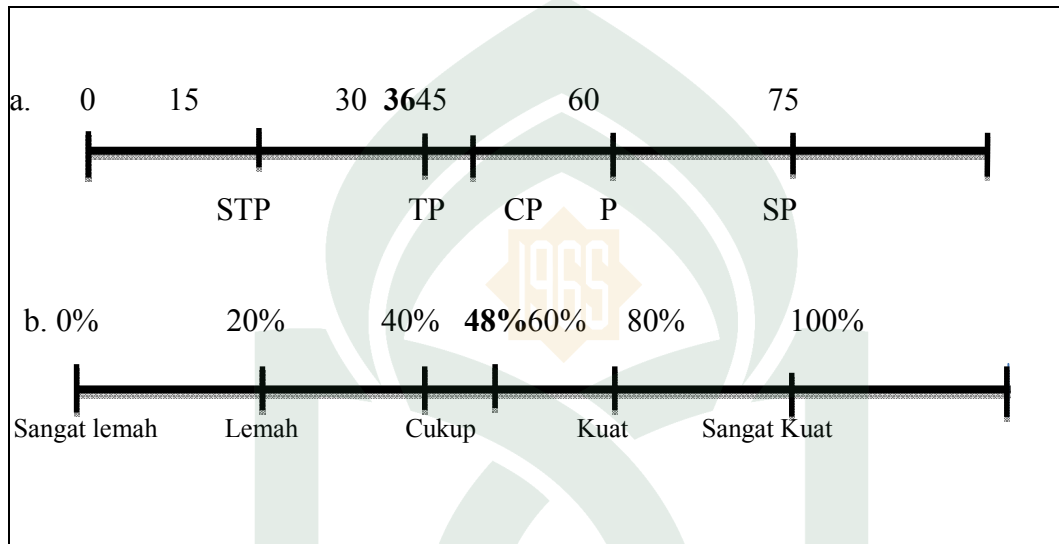
6. Kecepatan Pembayaran Hasil Panen

Setiap suatu usaha yang diusahakan tentunya ada hasil yang ingin di capai untuk memenuhi kehidupan ekonomi mereka dari hasil beternak rasa puas itu datang apabila hasil yang mereka dapat sebandin dengan kinerjanya selama ini. Berdasarkan hasil penelitian tingkat kepuasan peternak, dapat dijelaskan sebagai berikut. Dari 15 orang peternak ,0 orang peternak menjawab sangat puas. 0 orang peternak menjawab puas dan 10 orang peternak menjawab cukup puas, 1 orang peternak menjawab tidak puas, 4 orang peternak menjawab sangat tidak puas.

$$\begin{array}{l} 0 \text{ peternak menjawab } 5: 0 \times 5 = 0 \\ 0 \text{ peternak menjawab } 4: 0 \times 4 = 0 \\ 10 \text{ peternak menjawab } 3: 10 \times 3 = 30 \\ 1 \text{ peternak menjawab } 2: 1 \times 2 = 2 \\ 4 \text{ Peternak menjawab } 1: 4 \times 1 = 4 + \\ \hline \text{Total Skor} = 36 \end{array}$$

Jadi berdasarkan data di atas yang diperoleh dari 15 responden, maka tingkat kepuasan peternak, yaitu: $36/75 \times 100\% = 48,\%$ dari hasil analisis ini dapat dilihat dalam garis kontinum. Selanjutnya kriteria interpretasi skor kekuatan tingkat kepuasan tersebut dapat di jelaskan pada garis kontinum persentase (%). Skala yang

digunakan pada garis kontinum persentase yaitu skala 0% - 20% sangat lemah, 20% - 40% lemah, 41% - 60% netral, 61% - 80% kuat dan sampai dengan 81 % - 100% sangat kuat. Hal ini dapat dilihat pada Gambar 13 di bawah ini:



Gambar 13. Hasil Analisis Kepuasan Peternak Terhadap Kecepatan Pembayaran Hasil Panen

Pada gambar 13 dapat dilihat bahwa:

- a. Pada garis kontinum tingkat kepuasan peternak terhadap kepuasan peternak terhadap kecepatan waktu panen yaitu skor 36, berada pada skala **cukup puas**.
- b. Hasil yang ditunjukkan adalah kekuatan tingkat kepuasan peternak terhadap kepuasan peternak terhadap kecepatan waktu pembayaran yaitu adalah 48% yaitu **cukup**.

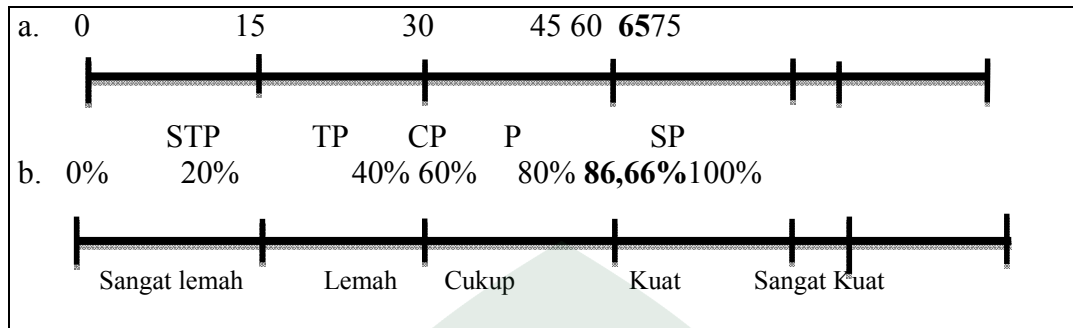
7. Bimbingan Teknis Manajemen Pemeliharaan

Dalam menjalankan usaha peternakan ayam pedaging, peternak mengharapkan adanya bimbingan dalam hal teknis dari orang yang lebih

mengetahui tentang teknis pemeliharaan ayam broiler. Hal ini biasa dibebankan kepada pegawai perusahaan mitra agar dapat membimbing peternak dalam proses pemeliharaan. Berdasarkan hasil penelitian tingkat kepuasan peternak, dapat dijelaskan sebagai berikut. Dari 15 orang peternak ,10 orang peternak menjawab sangat puas, 2 orang peternak menjawab puas dan 1 orang peternak menjawab cukup puas, 2 orang peternak menjawab tidak puas, 0 orang peternak menjawab sangat tidak puas.

$$\begin{array}{rcl}
 10 \text{ peternak menjawab } 5 & : 10 \times 5 & = 50 \\
 2 \text{ peternak menjawab } 4 & : 2 \times 4 & = 8 \\
 1 \text{ peternak menjawab } 3 & : 1 \times 3 & = 3 \\
 2 \text{ peternak menjawab } 2 & : 2 \times 2 & = 4 \\
 0 \text{ Peternak menjawab } 1 & : 0 \times 1 & = 0 + \\
 \hline
 \text{Total Skor} & & = 65
 \end{array}$$

Jadi berdasarkan data di atas yang diperoleh dari 15 responden, maka tingkat kepuasan peternak, yaitu: $65/75 \times 100\% = 86,66\%$ dari hasil analisis ini dapat dilihat dalam garis kontinum. Selanjutnya kriteria interpretasi skor kekuatan tingkat kepuasan tersebut dapat di jelaskan pada garis kontinum persentase (%). Skala yang digunakan pada garis kontinum persentase yaitu skala 0% - 20% sangat lemah, 20% - 40% lemah, 41% - 60% netral, 61% - 80% kuat dan sampai dengan 81 % - 100% sangat kuat. Hal ini dapat dilihat pada Gambar 14 di bawah ini :



Gambar 14. Hasil Analisis Kepuasan Peternak Terhadap Bimbingan Teknis

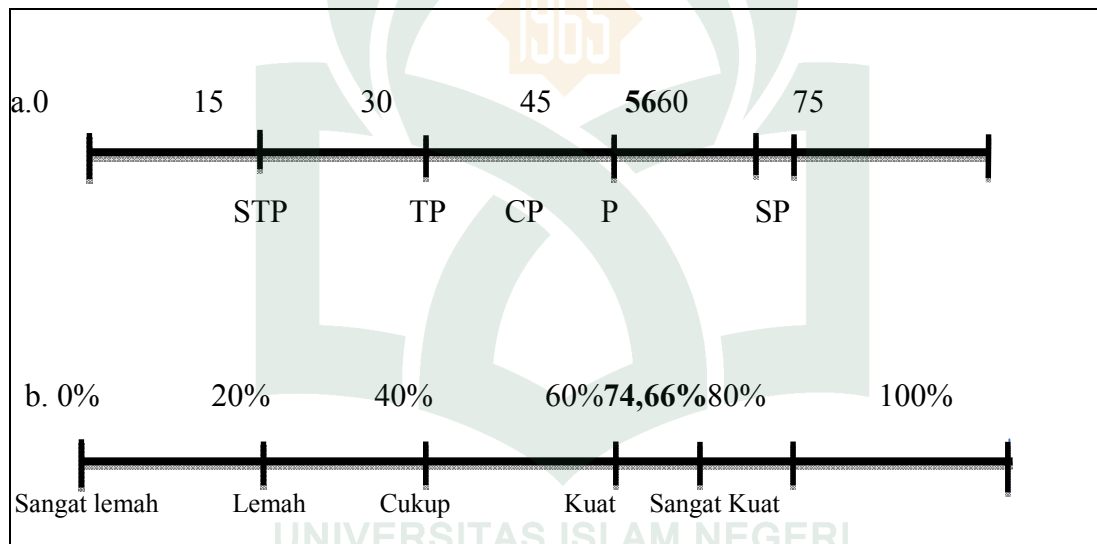
Pada Gambar 14 menjelaskan bahwa pada garis kontinum tingkat kepuasan peternak terhadap bimbingan teknis dengan skor yaitu 65%, berada pada skala **sangat puas**. Sedangkan kekuatan tingkat kepuasan peternak bimbingan teknis adalah 86,66% yaitu **sangat kuat**.

8. Respon Terhadap Keluhan

Faktor ini diperlukan suatu kemampuan untuk cepat respon dari perusahaan terhadap segala keluhan yang disampaikan oleh peternak, sesuatu masalah yang diantisipasi dengan baik dan cepat oleh perusahaan dapat memberikan suatu kesan yang baik kepada peternak sehingga tidak menimbulkan kekecewaan dari peternak. Berdasarkan hasil penelitian tingkat kepuasan peternak, dapat dijelaskan sebagai berikut. Dari 15 orang peternak, 6 orang peternak menjawab sangat puas, 1 orang peternak menjawab puas dan 6 orang peternak menjawab cukup puas, 2 orang peternak menjawab tidak puas, 0 orang peternak menjawab sangat tidak puas.

$$\begin{aligned}
 &6 \text{ peternak menjawab } 5: 6 \times 5 = 30 \\
 &1 \text{ peternak menjawab } 4: 1 \times 4 = 4 \\
 &6 \text{ peternak menjawab } 3: 6 \times 3 = 18 \\
 &2 \text{ peternak menjawab } 2: 2 \times 2 = 4 \\
 &0 \text{ Peternak menjawab } 1: 0 \times 1 = 0 + \\
 &\text{Total Skor} = 56
 \end{aligned}$$

Jadi berdasarkan data di atas yang diperoleh dari 15 responden, maka tingkat kepuasan peternak, yaitu: $56/75 \times 100\% = 74,66\%$. Dari hasil analisis ini dapat dilihat dalam garis kontinum. Selanjutnya kriteria interpretasi skor kekuatan tingkat kepuasan tersebut dapat di jelaskan pada garis kontinum persentase (%). Skala yang digunakan pada garis kontinum persentase yaitu skala 0% - 20% sangat lemah, 20% - 40% lemah, 41% - 60% netral, 61% - 80% kuat dan sampai dengan 81 % - 100% sangat kuat. Hal ini dapat dilihat pada Gambar 14 di bawah ini :



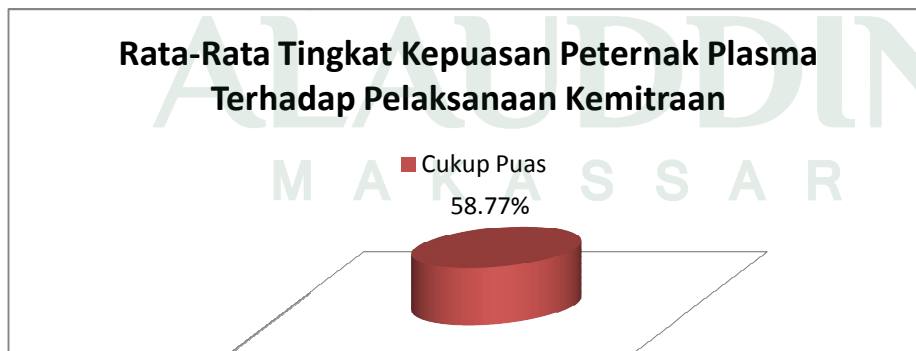
Gambar 15. Hasil Analisis Kepuasan Peternak Terhadap Respon Terhadap Keluhan

Pada gambar 15 dapat diketahui bahwa, pada garis kontinum tingkat kepuasan peternak terhadap kepuasan peternak terhadap respon terhadap keluhan dengan skor yaitu 56%, berada pada skala **puas**. Sedangkan kekuatan tingkat kepuasan peternak terhadap respon terhadap keluhan adalah 74,66% yaitu **kuat**.

Gambar 1. Rekapitulasi Penilaian Peternak Plasma Terhadap Pelaksanaan Kemitraan Inti di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kabupaten Takalar

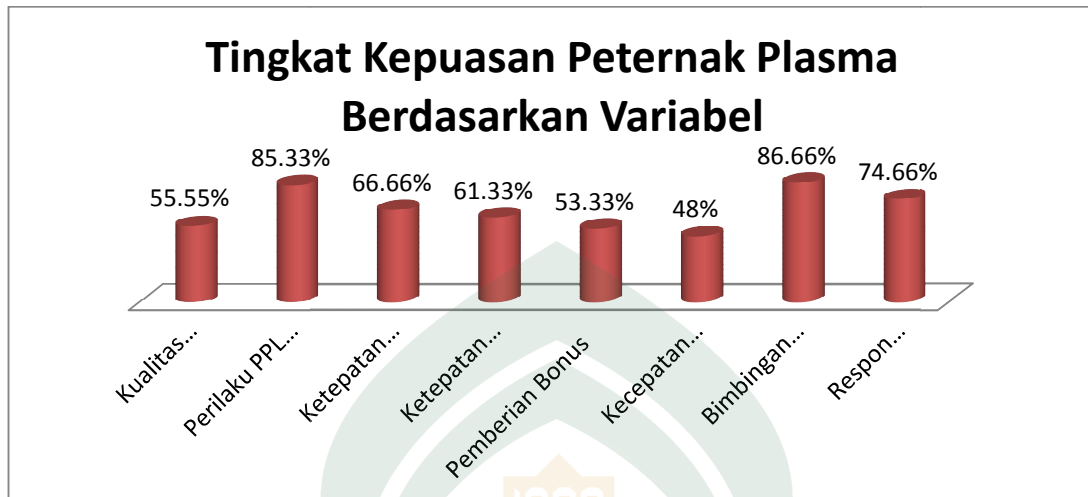
No	Variabel dan Sub Variabel	TingkatKepuasan	Posisi	Kontinum	Keterangan
			Skor	Persentase	
1.	Kualitas Sapronak				
	1. DOC	Cukup Puas	40	53.33%	Cukup
	2. Pakan	Cukup Puas	45	60%	Cukup
	3. Harga OVK	Sangat Puas	40	53.33%	Cukup
	Rata-rata	Cukup Puas	41.66	55.55%	Cukup
2.	Perilaku PPL	Puas	64	85.33%	Sangat Kuat
3.	Ketepatan Waktu Penyediaan Sapronak	Puas	50	66.66%	Kuat
4.	Ketepatan Waktu Panen	Puas	46	61,33%	Kuat
5.	Pemberian Bonus	Cukup Puas	40	53.33%	Cukup
6.	Kecepatan pembayaran hasil panen	Tidak Puas	36	48%	Cukup
7.	Bimbingan Teknis Manajemen Pemeliharaan dan Frekuensi Bimbingan.	Sangat Puas	65	86.66%	Sangat Kuat
8.	Respon Terhadap Keluhan	Puas	56	74.66%	Kuat
Σ Total			398.66	470.19%	
Rata-Rata		Puas	49.83	58.77%	Cukup

(Sumber: Data Primer setelah diolah, 2016).



Gambar 16. Rata-Rata Tingkat Kepuasan Peternak plasma terhadap pelaksanaan kemitraan Inti di Desa Punaga

(Sumber: Data Primer setelah diolah, 2016).



Gambar 17. Tingkat Kepuasan Peternak Berdasarkan Variabel
(Sumber: Data Primer setelah diolah, 2016).

Tingkat kepuasan peternak plasma terhadap pelaksanaan kemitraan inti di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kabupaten Takalar, 55.55% peternak mengatakan cukup puas terhadap kualitas sapronak (*Day Old Chick*, Pakan, dan OVK). 85,33% peternak mengatakan sangat puas terhadap perilaku PPL terhadap peternak plasma. 66,66% peternak mengatakan puas terhadap ketepatan waktu penyedia sapronak. 61,33% peternak mengatakan puas dengan respon terhadap waktu panen, 53,33% peternak mengatakan sangat puas terhadap ketepatan waktu penyediaan sapronak, 77% peternak mengatakan puas terhadap bonus, 48% peternak mengatakan tidak puas terhadap pembayaran hasil panen, dan 86.66% peternak mengatakan sangat puas bimbingan teknis. 74,66% peternak mengatakan puas terhadap respon keluhan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Analisis tingkat kepuasan peternak plasma terhadap pelaksanaan kemitraan Inti Studi kasus Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kabupaten Takalar adalah **cukup puas** dengan nilai **58,77%**.

B. Saran

Diharapkan dari pihak Inti harus memperbaiki kinerja perusahaan mereka agar tercipta hubungan yang baik antara peternak dan Inti dan dengan banyaknya perusahaan kemitraan bergerak tentunya kinerja yang baiklah yang akan menarik peternak plasma mereka.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2013. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta, Jakarta.
- Barthos, B. 2001. *Manajemen Sumber Daya Manusia Suatu Pendekatan Makro*. Penerbit Bumi Aksara, Jakarta.
- Departemen Agama RI, 2004. *Al-Qur'an Al-karim*. Jakarta
- Ericson, Jimmy, 2005. *Analisis Pendapatan Peternak Ayam Ras Pedaging pada Pola Kemitraan Inti-Plasma (Studi Kasus di Kelompok Usaha Bintang Resmi Kabupaten Bogor)*. Skripsi. Departemen Sosial Ekonomi Industri Peternakan. Fakultas Peternakan. Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Fitriza, 2012. *Analisis Pendapatan dan Persepsi Peternak Plasma Terhadap Kontrak Perjanjian Pola kemitraan Ayam Pedaging di Propinsi Lampung*. Skripsi. Fakultas Peternakan Universitas Gadjadara, Yogyakarta.
- Firfiyanto, M, 2008. *Analisis Pendapatan dan Tingkat Kepuasan Peternak Terhadap Pelaksanaan Kemitraan Ayam Broiler*. Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Kartika, Dini, 2005. *Analisis Kemitraan Pola Perusahaan Inti Rakyat (PIR) Usaha Peternakan Ayam Ras Pedaging PT. Inti Agro Prospek*. Skripsi. Departemen Sosial Ekonomi Industri Peternakan. Fakultas Peternakan Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Kotler, Philip. 1997. *Marketing Management "Analysis, Planning, Implementation and Control" (9th ed.)*. Prentice Hall International, Inc., New Jersey.
- Kotler P, 2000. *Manajemen Pemasaran*. Prenhallindo, Jakarta.
- Kusumah, M. 2008. *Analisis Tingkat Kepuasan Peternak Plasma terhadap Pola Kemitraan Tunas Mekar Farm di Kecamatan Nanggung Kabupaten Bogor*. Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Lestari, 1992. *Pemeliharaan Ayam Broiler*. CV. Yasaguna, Surabaya.
- Pramudyati, YS., Efendi, 2009. *Petunjuk Teknis Beternak Ayam Ras Pedaging*. Penebar Swadaya, Jakarta.

- Rasyaf, 2002. *Panduan Beternak Ayam Pedaging*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Ridwan, Sunarto. 2009. *Pengantar Statistika Untuk Penelitian Pendidikan, Social, Ekonomi, Komunikasi dan Bisnis*. Alfabeta, Bandung.
- Saputra, D. 2011. *Analisis Kepuasan Peternak Plasma Terhadap Pola Kemitraan Ayam Broiler Studi Kasus Kemitraan Dramaga Unggas Farm Di Kabupaten Bogor*. Skripsi. Departemen Agribisnis Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Sasmita, Arya., 2010. *Rancang Bangun Sistem Informasi Kemitraan Ayam Broiler pada Perusahaan Sentral Unggas Bali Berbasis*. Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Sumarwan, Ujang, 2003. *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*. PT Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Stiem, 2006. *Pengumpulan Data*. Pdf. http://stiemj.ac.id/statistik1/pengumpulan_pengolahan_data_tabel_grafik.pdf. Diakses 20 Januari 2016.
- Swastha, Basu dan Irawan. 1997. *Manajemen Pemasaran Modern*. Cetakan Kelima. Liberty, Yogyakarta.
- Umar, H. 2000. *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Business Research Centre (JBRC). PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



YUS RIVAL ANWAR, dilahirkan di Kecamatan Mangarabombang, kabupaten Takalar, Sulawesi Selatan Tempat Malelaya 18 Mei 1994. Penulis merupakan anak pertama dari empat bersaudara, buah hati dari Nur Idah dan ayahanda Muntu Situju. Penulis memulai pendidikan di Sekolah Dasar SD Inpres Salambu, tamat pada tahun 2006, penulis melanjutkan pendidikan sekolah menengah pertama di SMP Negeri 3 Mangarabombang selesai pada tahun 2009. Kemudian pada tahun 2009, penulis melanjutkan pendidikan di sekolah menengah atas di SMA Negeri 2 Takalar, tamat pada tahun 2012, kemudian penulis melanjutkan pendidikan di Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar di Fakultas Sains dan Teknologi Jurusan Ilmu Peternakan tahun Akademik 2012 dan insya menyelesaikan studi pada tahun 2016.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
M A K A S S A R

LAMPIRAN – LAMPIRAN

